

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES



TESIS DOCTORAL

Política económica exterior de los países socialistas europeos

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

José María Álvarez de Eulate Peñaranda

DIRECTOR:

José Luis Sampedro

Madrid, 2015

POLITICA ECONOMICA EXTERIOR DE LOS

PAISES SOCIALISTAS EUROPEOS

Tesis Doctoral presentada para obtener el Grado de Doctor en Ciencias -
Economicas ante la Universidad de --
Madrid y bajo la dirección del Cate-
drático Dr. D. José Luis Sampedro Saez

Madrid, diciembre de 1.971

José Maria Alvarez de Eulate Peñaranda

INDICE GENERAL

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION	5
1. Nuevos hechos en la Economía mundial	5
2. Nuevas orientaciones en la Ciencia Económica ...	7
3. Contenido de la Tesis	8
4. El problema de las fuentes	9
II. INFLUENCIA DE LA PLANIFICACION ECONOMICA SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR	11
1. Antecedentes	12
2. Elaboración de los Planes Económicos	16
3. La planificación del Comercio Exterior en los países socialistas	18
III. ASPECTOS INSTITUCIONALES	22
1. Instituciones de Comercio Exterior	22
2. Instituciones Bancarias	26
3. Otras Instituciones Financieras	28
IV. RELACIONES INTRABLOQUE	33
1. Aspectos generales	33
2. Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME)	35
2.1. Antecedentes	35
2.2. Finalidades	36
2.3. Organización	36
2.4. Actividades	40
2.5. Realizaciones y perspectivas	44

	<u>Página</u>
3. Banco Internacional de Cooperación Económica	46
4. Problemas financieros y de pagos en el Bloque	51
4.1. Estructura bancaria en los países socia- listas	51
4.2. Sistemas y técnica de las compensaciones y pagos internacionales itrabloque	56
V. RELACIONES ESTE-OESTE	62
1. Factores condicionantes de las relaciones económicas internacionales Este-Oeste.....	63
2. Organización y mecanismos de Comercio Ex- terior en los países socialistas	70
2.1. Proceso de toma de decisiones y polí- tica comercial	71
2.2. Precios	79
2.3. Tipos de cambio	86
2.4. Política arancelaria	90
3. Pagos internacionales	95
4. Relaciones económicas España-Países del Este	105
VI. RELACIONES ENTRE EL BLOQUE SOCIALISTA Y LOS PAISES EN VIAS DE DESARROLLO	128
1. Evolución de la política económica exterior del Bloque frente al tercer mundo	128
2. Modalidades de la ayuda al desarrollo	134
3. Comercio internacional del Bloque con los países en vías de desarrollo	137
4. Perspectivas de las relaciones económicas inter- nacionales Bloque socialista-Naciones en desarro- llo	146
VII. CONCLUSIONES	147

	<u>Página</u>
VIII. ANEXOS	151
1. Decreto de Nacionalización del Comercio Exterior en la U. R. S. S.	154
2. Modelos macroeconómicos para la planificación y las previsiones a largo plazo en los países socialistas	158
3. Métodos de optimización utilizados para planificar el Comercio Exterior en los países socialistas	166
4. Índice para determinar el ajuste multilateral del Comercio entre los países del CAME.....	212
5. Series estadísticas sobre Comercio Exterior de los países socialistas	216
6. Análisis estadístico del Sector Exterior de Yugoslavia	231
7. Algunos Acuerdos de Crédito concertados en 1970/71 entre países socialistas de la Europa Oriental y países en desarrollo	239
IX. INDICE BIBLIOGRAFICO	245

INTRODUCCION

Al someter una tesis al juicio del tribunal parece necesario situarla en su contexto científico y vital, con el fin de que puedan valorarse mejor los propósitos perseguidos. Ese es el objeto de esta introducción.

En el presente caso, esos propósitos fueron inspirados ante todo por un factor subjetivo: la especialidad profesional del doctorado, que proyecta su atención al campo económico internacional y que, por una serie de viajes en ejercicio de sus funciones, tenía especial acceso a fuentes aquí no abundantes. Era natural, en el deseo de lograr una tesis de algún nivel -dentro de modesta- aprovechar esas circunstancias para mejorar los resultados alcanzables.

Pero aparte ese factor subjetivo, otros hechos concretos se imponen por su propia fuerza a la atención de los estudiosos de la economía mundial. Entre ellos, algunos que se destacan a continuación, acabaron determinando la elección de tema para esta tesis. Como se verá, esos hechos tienen dos vertientes: la de la realidad y la de su tratamiento científico.

Nuevos hechos en la economía mundial.

La economía mundial se caracteriza actualmente por un fuerte dinamismo que se manifiesta a través de una serie de hechos y cambios dignos de estudio: monetarios, comerciales desarrollo, etc. Entre ellos nos resultaban aquí aptos para su estudio los relativos al campo socialista.

Es evidente que existe una literatura profusa relativa a las economías socialistas, pero uno de sus aspectos menos estudiados es el de su política

económica exterior, quizá porque se mantiene la imagen de bloque cerrado que eran, reflejada en expresiones como "telón de acero", etc.

Pero, aunque más cerrado sin duda que el capitalismo occidental, la sociedad socialista va cambiando. Hay apertura tanto en aspectos institucionales hacia el mercado, cuanto en las relaciones internacionales. Eso es ya un gran motivo de interés por el tema de esas relaciones.

La política económica exterior de los países socialistas constituye, por tanto, un tema de indudable actualidad y ofrece un amplio campo de investigación. El interés que en forma creciente ha suscitado en naciones no pertenecientes al Bloque del Este, estriba en que aquella parcela de la política económica socialista afecta a las relaciones económicas internacionales a nivel mundial y al mismo tiempo presenta una realidad más próxima a los investigadores occidentales.

Ese interés se refuerza por su proyección hacia el tercer mundo, tanto como modelo de organización económica cuanto por las relaciones mismas. En el tercer mundo, existe además otro elemento en favor del interés que despierta dentro de sus fronteras la política económica socialista, y es precisamente el estudio del modelo de desarrollo con planificación central, con la óptica de su viabilidad como palanca de desarrollo económico que podrían utilizar áreas geográficas deprimidas, introduciendo variables que respondan a sus exigencias nacionales y a su psicología social. No olvidemos, además, que en estos momentos la lucha entre China y URSS para imponer su influencia sobre el Tercer Mundo, añade dinamismo y casi dramatismo a la cuestión.

Finalmente, aunque a otro nivel que no es el de las grandes cuestiones mundiales, el tema tiene también vivo interés para España, por el papel pequeño, hasta ahora, del comercio con países socialistas. Aquí el proceso de apertura es incluso doble, porque no solamente socialistas, sino también España se interesa crecientemente.

A este aspecto español del problema hemos dedicado muy particular atención porque, en lo posible, el trabajo académico debe efectuar las posibles contribuciones a nuestro progreso económico. Si la ilusión no nos engaña, creemos que nuestra investigación sobre las posibilidades concretas de España en el campo socialista, adaptando para ello el modelo del Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT de Ginebra, tiene novedad científica y constituye una cabeza de puente en la tarea de estimular las exportaciones españolas en mercados socialistas europeos con mayor grado de eficacia y economicidad de recursos financieros.

Nuevas orientaciones en la ciencia económica.

El interés intrínseco de los hechos anteriormente aludidos hace más sorprendente aún la escasa atención que se les presta, a juzgar por la deficiente bibliografía. En efecto, pese a la gran fuerza sugestiva del tema que se va a tratar y de la atracción que ha despertado incluso en nuestro país (ya que el creciente aumento de nuestras relaciones económicas exteriores con las naciones socialistas recorre una trayectoria ascendente e irreversible) sin embargo, ese interés no se ha materializado en aportaciones científicas de carácter económico y esta penuria de estudios, particularmente en castellano, es en cierto modo desalentadora. Hasta el momento presente, aparte de los someros análisis llevados a cabo por las Naciones Unidas y la UNCTAD, en Europa Occidental y en Estados Unidos se han imprimido nuevos impulsos a las investigaciones sobre el tema de la tesis, habiéndose dedicado mayores esfuerzos en U. S. A. concretamente al análisis de la ayuda exterior del Bloque socialista, frente a un olvido notorio en aspectos sobresalientes de política comercial exterior, como los de política arancelaria, utilización de precios como instrumentos beligerantes en política económica exterior, transformaciones acaecidas en la doctrina económica socialista etc.

Con este último aspecto nos lleva a la segunda vertiente de los motivos para elegir el tema de esta tesis: es decir, el tratamiento científico de los nuevos hechos. Porque es bien conocida la aparición de nuevas tendencias en las economías socialistas -reformas diversas en países del Este etc.- Y no es menos evidente el actual proceso de revisión científica de la economía por el que atravesamos, que en Occidente pone en tela de juicio concepciones keynesianas y postkeynesianas, hasta hace poco admitidas como evidentes, al mismo tiempo que se superan aportaciones como la curva de Philips, el juego tradicional del tipo de interés etc.

El estudio tenía así, junto al atractivo de analizar hechos sin duda de gran peso para el futuro inmediato de la economía mundial, el de poder considerar algunos de los nuevos instrumentos teóricos forjados para analizar aquellos. El resultado de todas las consideraciones precedentes fué el de decidirse por elaborar esta tesis sobre la Política Económica Exterior de los Países Socialistas Europeos, cuyas principales características formales presentamos a continuación.

Por supuesto, no se nos oculta la ambición del tema, quizá superior a nuestras modestas fuerzas, pero creemos que, una vez acotado más restringidamente, como se señala más adelante, este no resultaba tan desmesurado. Y, en todo caso, acabó de decidirnos la seguridad de ofrecer al menos una aportación de fuentes directas poco divulgadas o desconocidas entre nosotros. De esta manera, si el esfuerzo propio no era tan productivo como quisiéramos, podía al menos abrir la vía a futuros trabajos y crear quizás un estímulo para ellos.

Contenido de la Tesis.

La situación anteriormente descrita, en el marco de las relaciones económicas internacionales, se aborda en la tesis en múltiples aspectos, contem-

plando particularmente la vertiente que domina el panorama del proceso de elaboración y mecanismos de la política económica exterior del Bloque del Este.

Con el fin de poder profundizar más en el trabajo de investigación, ha sido preciso acotar el ámbito de los estudios centrándolos en los países socialistas europeos, miembros del pleno derecho del Consejo de Asistencia Mutua Económica, ya que presentan un cierto grado de homogeneidad en sus instituciones y mecanismos económicos y por otra parte la información que de ellos se dispone es más actual, particularmente las estadísticas, así como los textos originales o traducciones de los mismos en alemán o inglés, con posibilidad también de contrastarlos con fuentes occidentales.

Los aspectos esenciales de la tesis se refieren a tres agrupaciones de naciones, cuya clasificación ha sido comunmente aceptada en las Universidades y medios políticos de los países socialistas: relaciones inter-bloque, relaciones con países industrializados capitalistas y con naciones en vías de desarrollo de Asia, Africa y Latino-américa. La política económica exterior socialista obedece, por tanto, a patrones distintos en esos grupos y se aborda respectivamente en los capítulos IV, V y VI de la tesis.

Los capítulos II y III se refieren a temas obligados para comprender y analizar la tarea de investigación que se inserta a continuación y se concretan en el estudio de la influencia de la planificación central en el comercio exterior, como parcela más importante de actuación de la política económica exterior socialista, y en los aspectos institucionales.

El problema de las fuentes.

Entre los distintos problemas que se han planteado en las tareas de investigación de la política económica exterior del Bloque socialista y que en oca

siones ha frenado el avance de los mismos, ha sido el de la selección y utilización de fuentes doctrinales y empíricas. En este aspecto fué preciso interpretar y reelaborar determinadas publicaciones en aras de una neutral objetividad. Ese es el caso de disposiciones legales y documentos procedentes de la República Democrática Alemana, que reproducen actas o informes de los Congresos de los Partidos Comunistas de la URSS, Polonia, Hungría, Checoslovaquia, etc. y que se pueden consultar en bibliotecas de Organismos Oficiales de la República Federal Alemana o de los Estados Unidos, incluyendo frecuentemente un fuerte contenido en aspectos de política económica,

Por otra parte, la selección e interpretación de documentos o publicaciones exige un análisis cuidadoso de los comentarios insertos en país distinto del de la publicación. Además, la versión en idioma original, en ruso, por ejemplo, o la traducción pura y simple de aquella tienen mayor valor científico, ya que una publicación elaborada en Moscú, exclusivamente para Occidente o comentada oficialmente en países occidentales, es preciso contrastarla y frecuentemente depurarla de elementos propagandísticos que pueden ensombrar la realidad económica objeto de investigación.

Con lo expuesto se agotan los problemas de presentación reclamada por este trabajo y entramos seguidamente en el desarrollo del tema.

II. INFLUENCIA DE LA PLANIFICACION ECONOMICA SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

Los países socialistas de Europa Oriental,⁽¹⁾ se caracterizan por un sistema económico cuya base está constituida por una economía centralmente planificada. La planificación elaborada por un organismo central, con diversos matices, mas acusados como consecuencia de las reformas llevada a cabo en la pasada década de los años sesenta, se extiende incluso hasta el terreno propio del sector exterior de sus economías. En diversos estudios acerca de la planificación en los países de Europa Oriental, particularmente en los llevado a cabo bajo los auspicios de la Comisión Económica para Europa, se pone de manifiesto la necesidad de tener presente el Plan Económico Central en el campo del comercio exterior y en definitiva en las relaciones económicas internacionales de los países socialistas.

En este aspecto, es obligado un breve análisis de los planes de los países socialistas en una primera etapa, con una especial mención a la interconexión entre planificación y comercio exterior. Solamente se pretende un estudio muy simplificado y somero del marco que ofrece la planificación central para orientar esencialmente las decisiones de política económica en el ámbito del comercio exterior y los pagos internacionales.

(1) Se incluyen República Democrática Alemana, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y URSS. A lo largo del texto se hacen referencias a Albania y Yugoslavia por el caracter particular y específico de sus políticas económicas nacionales.

II.1. Antecedentes.

De todos los países socialistas el que tiene una experiencia más amplia en el proceso de planificación central es la Unión Soviética. Por otra parte, ha servido sin duda alguna de modelo a las democracias populares en su camino hacia el socialismo, plasmado en el terreno económico fundamentalmente, en una ordenación centralmente planificada.

La planificación soviética presenta unas raíces teóricas que arrancan de una serie de aportaciones que tradicionalmente consideraban a la planificación como la ventaja más acusada del socialismo sobre el capitalismo. Engels señaló de forma clara en "Anti-Dühring" la necesidad de sustituir "la anarquía en la producción social. . . . por la organización consciente sobre bases planificadas". En realidad la justificación de las funciones del Estado en la planificación fueron propugnadas por Marx y Engels en el Manifiesto Comunista, al señalar como objetivo socialista la "multiplicación de las fábricas e instrumentos de producción propiedad del Estado. . . y la mejora del suelo en general según un plan común". Un antecedente histórico lo señala Michael Kaser en su libro "Soviet Economics" al indicar que el primer programa del Partido Socialdemócrata Ruso de Trabajadores, en 1903, solicitó la aplicación de la organización planificada al proceso productivo socialista". El texto había sido elaborado por Plekhanov.

Por otra parte, Lenin señaló que la causa básica de las crisis burguesas era la falta de plan.

Uno de los especialistas soviéticos más acreditados en planificación económica como es Mijail Bor, en el prólogo a su libro "Objetivos y métodos de la planificación soviética", afirma que la pla

nificación económica nacional ha sido realizada de una u otra forma durante cerca de 50 años en la Unión Soviética y que es grande la experiencia acumulada en ese país. El Plan quinquenal que ha finalizado es el correspondiente a los años 1966-1970 y en él figuró ya una reorganización de las agencias en las que se apoya la planificación y de la propia dirección de la misma; se han mejorado también los métodos de elaboración del Plan habiéndose introducido simultáneamente mayores estímulos materiales en favor de la industria e incentivos materiales para los trabajadores, que se perfeccionan aún mas en las directrices del nuevo Plan de la U. R. S. S. de 1971-1975.

En los manuales de la Unión Soviética sobre Política Económica se reconoce un papel primordial a la planificación. P. Nikitin⁽¹⁾ al hablar de la planificación socialista señala "que tiende a asegurar el desarrollo continuo y rápido de la economía: aquella se basa en la utilización consciente de la ley de desarrollo armonioso, proporcionado de la economía". "Apoyándose en la acción de esta ley, el Estado socialista elabora sus planes económicos, es decir, organiza metódicamente la producción, la distribución y el cambio a nivel de la sociedad. Distribuye los recursos materiales, financieros y de trabajo, determina el volumen de la producción y de las grandes obras de construcción, fija los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo mediante la implantación de la nueva técnica, la amplitud del comercio interior y exterior del país, establece los precios de las mercancías del comercio cooperativo del Estado, determina el nivel de salarios para los obreros, los empleados, etc.".

Esta transcripción constituye una pequeña síntesis del alcance de la planificación en una economía socialista, si bien en cuanto al

(1) P. Nikitin. Manual d'Economie Politique. Editions en Langues Etrangères. Moscú, 1961, pág. 268.

tiempo de duración de los planes se mantiene la idea propugnada por Lenin de que es imposible desarrollar la economía sin tener planes que abarquen varios años. Además la base de desarrollo de la economía debe estar constituida por un plan único.

Antes de finalizar el año 1917, se creó en la URSS la primera agencia estatal para dirigir la economía nacionalizada, el llamado Consejo Económico Supremo⁽¹⁾, con la finalidad de elaborar normas generales y planes que regulasen la vida económica del país. Los primeros trabajos iniciados en el seno de ese organismo se polarizaron hacia una estimación aproximada de las necesidades en bienes de equipo y de consumo tratando al mismo tiempo de cuantificar la posible producción en forma de previsiones.

No obstante, el primer Plan elaborado en la historia económica para el desarrollo a largo plazo de la economía, fué el **Plan** estatal para la electrificación de la URSS (GOERLO)⁽²⁾, que se puso en práctica en el año 1920 bajo la dirección del propio Lenin.

Con ocasión del Plan GOERLO, se realizó por primera vez un cálculo material y financiero de la electrificación, con estimaciones de las disponibilidades de combustibles, materiales de construcción necesarios, metales, equipos, etc. Un año mas tarde, en 1921, se instituyó un sistema de agencias de planificación cuya dirección correspondía al Consejo de Trabajo y Defensa⁽³⁾. Ese mismo año ,

(1) Consejo Supremo de la Economía Nacional o Vesenkha.

(2) Comisión Estatal para la Electrificación de Rusia.

(3) Soviet Truda i Oborony (STO).

en el mes de febrero, quedó constituida la Comisión de Planificación del Estado, comunmente conocida como GOSPLAN⁽¹⁾. De esta Comisión emanó un primer plan sectorial, el de alimentación de 1921-1922, y se elaboraron otros de la misma naturaleza para las industrias de acero, textiles, azúcar y caucho.

A partir del año 1929 y bajo la égida de Stalin se inician en la Unión Soviética los conocidos planes quinquenales. La elaboración de los planes está condicionada por las decisiones de los congresos del Partido en los que normalmente se determina el programa de desarrollo de la sociedad para un largo período de tiempo. El primer Plan para un período de cinco años fué aprobado en el 5º Congreso de los Soviets de la URSS celebrado durante los meses de abril y mayo de 1929. En este Plan se fijaron ya metas de producción para las distintas ramas industriales, se fijaron asignaciones para la construcción de nuevas empresas, objetivos para incrementar la energía y la tecnificación en agricultura. Durante los años de realización de este primer Plan se llevó a cabo en su totalidad el Plan GOERLO y se dió el impulso inicial para la industrialización de la URSS.

En el segundo Plan quinquenal, y los que más tarde se han sucedido, ha aumentado la coordinación entre los distintos elementos del Plan, materializados en sectores y territorios; se perfeccionaron los métodos de cálculo de carácter económico y técnico y, a través del comúnmente conocido "método de ensayo y error", se ha ido perfeccionando paulatinamente la realización y posterior elaboración de nuevos planes.

En el año 1965 se tomaron importantes decisiones por el Comité Central del Partido Comunista de la Unión Soviética, que crista-

(1) Gosudarstvennaya Planovaya Komisia.

lizaron en definitiva en una serie de normas promulgadas en la 6^a. se sión del Soviet Supremo de la URSS. De esta forma se ha iniciado una reforma económica notable en el ámbito de la dirección, de la planificación y en cuanto a estímulos en favor de la producción industrial. En realidad las reformas administrativas y económicas se han llevado a cabo entre los años 1962 y 1966. Sin embargo puede fijarse el núcleo central de las de carácter económico en 1965, especialmente en la Unión Soviética. Estas últimas en opinión de Zaleski⁽¹⁾ se definen como "Las reformas de octubre de 1965" en la URSS.

II.2. Elaboración de los planes económicos.

Los métodos de planificación utilizados por las distintas naciones socialistas de Europa Oriental difieren entre sí, ya que cada uno de los planes se ha tratado de adaptar a las características particulares, estructurales y sociológicas de cada país. No obstante, existen denominadores comunes que permiten analizar los planes conjuntamente, ya que por otra parte el modelo soviético de planificación ha sido el que sirvió de pauta en el resto de los países socialistas.

Un análisis detallado acerca de los métodos de elaboración de planes económicos en países de economía centralmente planificada figura en los estudios llevados a cabo por la Comisión Económica para Europa. En el Addendum 1 al Documento E/ECE/493 se exponen ampliamente diversos procedimientos seguidos en la elaboración de planes centrales. En la Unión Soviética existe una gran profusión de estudios, muchos de ellos elaborados bajo los auspicios del Instituto Plekhanov, especializado en planificación económica.

(1) E. Zalesky: "Planing Reforms in the Soviet Union : 1962-66". Capítulo 7, páginas 141-183.

Una de las características en las que se apoyan los distintos planes, es la analogía institucional de los países socialistas desde el punto de vista económico. En todas estas naciones las autoridades centrales tienen un derecho de disposición sobre la mayor parte de los recursos del país ya que los medios de producción son de propiedad pública. En los países de Europa Oriental (excepto en Yugoslavia) el Gobierno Central desempeña las funciones de propietario y de empresario(1), la planificación constituye la forma de gestión económica, predominando como es natural los métodos de planificación directa.

En los países socialistas la planificación se dirige fundamentalmente al logro de un crecimiento industrial rápido y a conseguir una reforma radical de las estructuras. Al mismo tiempo tiene una finalidad complementaria y es la de medir y controlar la actividad económica.

En el contexto total de la economía de un país de Europa Oriental, los objetivos de política económica y el grado de prioridad que se les atribuye quedan dentro del ámbito de las decisiones políticas. Una vez fijados éstos, el trabajo de planificación trata de "asegurar la coordinación interna de los mismos, cuantificados en forma de metas a lograr. Por otra parte, se utilizan determinados criterios de optimización para elegir los medios más adecuados y eficaces que permitan alcanzar las metas fijadas" (2).

Esos medios a los que acabo de referirme están encuadrados en las distintas etapas de la realización de los planes y las finalidades a las que atienden se fijan a nivel de empresa o de sector. Por otra parte, todo plan en una economía socialista es objeto de un determinado

(1) Comisión Económica para Europa. Naciones Unidas. Ginebra, 1965. Doc. E/ECE/493/ Add. 1, pág. 151.

(2) Planirovanie narodnogo khozyaistva SSSR. Moscú, 1963, pág. 55.

número de operaciones iterativas que tratan de asegurar la armonía y coordinación entre el escalón central y el escalón de ejecución⁽¹⁾.

De acuerdo con el citado estudio de la CEPE, en los países socialistas, la programación económica a medio y largo plazo se limitó en los primeros años a la puesta en práctica de planes relativos a sectores prioritarios como energía, metalurgia, industria mecánica y química.

Esos planes fueron sometidos más tarde a una estrategia global de desarrollo. En este marco se trató a continuación de coordinar los distintos objetivos a través del método de los balances, utilizándose además una serie de criterios de optimización en la planificación de las inversiones y del comercio exterior.

Indudablemente, el análisis de los modelos econométricos y de los problemas de cálculo que presenta la elaboración de planes centrales en una economía socialista es un terreno que se presta atractivamente a la investigación económica, sin embargo, dado que el tema en sí es evidentemente marginal al contenido fundamental de esta tesis se ha relegado al Anexo VIII-2 que se refiere al análisis de los modelos macroeconómicos para la planificación y las previsiones a largo plazo en los países socialistas. En ese Anexo se constata el progreso de los modelos citados así como su utilidad para orientar las distintas trayectorias del desarrollo y el camino más óptimo a seguir en un sistema socioeconómico dado.

II.3. La planificación del comercio exterior en los países socialistas.

En una economía centralmente planificada es preciso considerar la oferta interior ligada a las posibilidades que se exigen del comercio exterior. Los países socialistas tratan de adaptar las importaciones y exportaciones a la producción interior dentro del marco de las exigencias del Plan.

(1) Doc. E/ECE/493/Add.1, pág.154. C.E.P.E. Naciones Unidas, Ginebra, 1965.

Se establece así un plan de comercio exterior en el que se fijan por ejemplo las importaciones de primeras materias, de combustibles y de bienes de equipo condicionadas por las inversiones estimadas y por la expansión de la producción fijada en el Plan. En cuanto a las exportaciones, las ventas al exterior están presididas por criterios de eficiencia materializados en la obtención del máximo de divisas extranjeras que ha de necesitar la economía como recursos adicionales para hacer frente a importaciones esenciales. - En algunas ramas productivas, las previsiones se basan en acuerdos comerciales ya suscritos, fundamentalmente con países del COMECON ó CAME⁽¹⁾.

El mecanismo utilizado para la elaboración de un plan de comercio exterior estriba en una serie de cálculos que permitan cuantificar las importaciones y exportaciones durante los años del Plan, clasificadas en distintas categorías o grupos de utilización - (bienes de equipo, productos intermedios, de consumo, primeras materias, etc.). Naturalmente, este plan está íntimamente ligado a los planes de producción, de inversiones y de consumo interior. Más tarde, el organismo planificador estima la eficiencia del comercio exterior en función de valores sobre costes comparativos y evalúa la influencia que sobre esa eficiencia puedan ejercer los métodos comerciales, los acuerdos de pagos, etc.

Un aspecto importante en el proceso de planificación en los países socialistas en lo que al comercio exterior se refiere, es el de la optimización del mismo. El llegar a un grado óptimo en el intercambio de mercancías con el exterior constituye un problema - complejo, y en Europa Oriental ha sido objeto de numerosos estu-

(1) Consejo Económico de Ayuda Mútua, de acuerdo con las siglas inglesas. No obstante en los estudios en lengua española editados por la Secretaría del COMECON, con sede en Moscú, se utilizan las siglas "CAME" y se autocalifica como "Consejo de Ayuda Mútua Económica". En lo sucesivo se utiliza la denominación de CAME.

dios (1).

Uno de los países socialistas que han estudiado con mayor atención el problema de los métodos de optimización en el ámbito del comercio internacional ha sido Polonia. Los métodos aplicados por ejemplo en este país, tratan de determinar la rentabilidad de las operaciones de comercio exterior con el fin de perfeccionar la planificación del mismo, subordinando esa planificación a las decisiones del plan central. Por otra parte, tanto en la Unión Soviética como en otros países, ese problema de la optimización ha adquirido paulatinamente mayor relieve por razones obvias. Así en la URSS, a medida que ha disminuido la orientación autárquica de la economía, que presidió siempre las decisiones de política económica antes de la segunda guerra mundial, los economistas soviéticos han prestado mayor atención a los problemas de la planificación del comercio exterior.

(1) J. Kornai y B. Matos: "The Application of the Input-Output Tables to Determine the Optimum Development Programme of the Aluminium Industry", en O. Lukacs, Input-Output Tables, Budapest, 1962.

J. Kornai y T. Liptak: Two-Level Planning, Duplicated, Computing Centre of the Hungarian Academy of Sciences, Budapest, 1963.

A. Nagy: "The Optimum Volume of Foreign Trade and the Optimal Exchange Rate" y A. Marton y M. Tardos: "Short-run Optimization of the commodity Pattern by Markets of Foreign Trade" (memorias presentadas en la reunión de la Econometric Society, en Zurich, septiembre, 1964), Budapest, 1964.

K. Laski: "Wplyw Handlu Zagranicznego na Stope Wzrostu - Gospodarczego", Ekonomista, No. 1, 1964.

J. Soldaczuk: "Handel Zagraniczny a Dochod Narodowy", Gospodarka Planowa, octubre, 1964.

Esa planificación de los intercambios de mercancías con el exterior forma parte integrante del sistema de planificación directa. De acuerdo con los estudios llevados a cabo por las Naciones Unidas en distintas ocasiones los criterios de rendimiento de las compras y ventas de mercancías en mercados exteriores, dependen en un país socialista de los objetivos que se hayan asignado al comercio exterior. La estructura del mismo, en cuanto a grupos de utilización de mercancías estará determinada por los balances de las mismas, y su distribución geográfica, por los balances y convenios bilaterales de pagos.

Por otra parte, es preciso conseguir la correspondiente coordinación entre los balances de mercancías y de divisas y el Plan Central.

Dado el interés que presenta el análisis de los criterios de eficiencia de los países socialistas en el ámbito del comercio exterior, y como consecuencia de la amplitud del tema que desborda las finalidades de esta tesis doctoral, me he limitado a traducir el análisis que se expone en el documento de las Naciones Unidas E/ECE/493 ya citado acerca de los métodos teóricos y prácticos utilizados en la planificación del comercio exterior en Polonia, y que figura en el Anexo VIII-3.

Tanto en el perfil histórico de la evolución de esos métodos así como por su paulatino perfeccionamiento y complejidad hace que cada vez sean utilizados con mayor acierto en el proceso de toma de decisiones de política económica relativas al comercio exterior de los países socialistas.

III. ASPECTOS INSTITUCIONALES

En los distintos países socialistas de Europa Oriental, la estructura institucional que afecta a las relaciones económicas internacionales es fundamentalmente similar a la correspondiente a la Unión Soviética, como ocurre también con otras instituciones inmersas en el marco de su economía.

En el ámbito institucional es preciso distinguir entre una serie de organismos encuadrados en la esfera del comercio exterior, de aquellos otros que tienen un carácter financiero y facilitan los pagos internacionales.

III. 1. Instituciones de comercio exterior.

En todos los países socialistas europeos existen una serie de empresas especializadas encuadradas en una y otra forma en el Ministerio de Comercio Exterior. Estas empresas influyen naturalmente en las decisiones que se adopten en el órgano supremo de planificación central en lo que a los intercambios internacionales se refiere. En la práctica, aquel organismo comunica a las empresas de comercio exterior por medio de directivas, a través de la trama administrativa correspondiente, cuales son los objetivos fijados.

En definitiva, las sociedades especializadas de comercio exterior de propiedad pública ejercen un monopolio en los intercambios comerciales exteriores. Una descripción amplia de la naturaleza y de los cometidos de ese monopolio de comercio exterior se encuentra en la exposición que hace B. Kieseewetter, profesor de la Universidad Libre de Berlín en su libro "Der Ostblock: Aussenhandel des östlichen Wirtschaftsblockes einschliesslich China" (Ed. 1960), si bien en algunos aspectos está ya superada.

De acuerdo con ese autor, en el momento de constituirse el monopolio de comercio exterior en la Unión Soviética, en el mes de abril de 1918, no existían prácticamente autoridades ni organiza ciones de comercio exterior. En los años de 1918 a 1920, cuando la guerra civil asoló los campos y ciudades de la URSS, mientras que sus fronteras estaban sometidas al bloqueo aliado, se realizaron escasas transacciones con el exterior⁽¹⁾. Las compras y ventas en mercados exteriores estuvieron a cargo del Comisariado del Pueblo para el Comercio y la Industria. Durante el régimen zarista, y en los últimos años del mismo, habían sido controladas las importacio nes y exportaciones a través de un sistema de prohibiciones y licen cias, que fué más tarde adoptado por el Gobierno Soviético con oca sión de promulgar el Monopolio de Comercio exterior el 22 de abril de 1918. En virtud de una disposición de 6 de febrero de 1930 se perfeccionó la organización institucional sobre comercio exterior, quedando ya esbozados los grandes rasgos de la actual organización.

En la actualidad, la política comercial exterior en los países socialistas se lleva a cabo en casi su totalidad y en forma monopolística por el Ministerio de Comercio y por sociedades o corporacio nes de comercio exterior, las cuales poseen en cada nación el ex clusivo derecho de importar o exportar. De acuerdo con los estudios realizados por J. Wilczynsky⁽²⁾ en este aspecto, en el año 1967, el valor medio de comercio exterior negociado por una corporación de la Unión Soviética se elevó a 560 millones de dólares, lo que equivale aproximadamente a una tercera parte de la magnitud del comercio de un país occidental como podría ser Grecia o Portugal, y el doble del comercio exterior de Islandia. Ese mismo autor señala como cifras para China Continental, República Democrática Alemana, Checoslovaquia y Polonia, 300, 230, 200 y 150 millones de dólares respecti vamente.

(1) Ver cuadro nº 9 del Anexo VIII - 5.

(2) J. Wilczynsky: "The Economics and politics of East-West Trade", Londres, 1969. Pág. 78.

Desde el punto de vista jurídico, todas esas sociedades son "formalmente" autónomas, actúan con independencia financiera y de contabilidad comercial y con un sistema en ese aspecto similar al del "khozraschyot"⁽¹⁾ en las empresas industriales. Tienen al mismo tiempo personalidad jurídica y su director es responsable ante el Ministerio de Comercio correspondiente. La mayoría de ellas son de propiedad estatal y solo algunas son cooperativas, aunque sometidas a un control similar a las anteriores.

En los países socialistas, el Organismo del que dependen esas sociedades se encarna en el Ministerio de Comercio. Así por ejemplo, en la Unión Soviética, ese Ministerio forma parte de los Ministerios para toda la Unión de las Repúblicas.

Con objeto de no hacer demasiado prolija la descripción del marco institucional en el ámbito del Comercio Exterior en los países socialistas de Europa Oriental, nos vamos a referir solamente al que corresponde a la URSS y que en definitiva ha servido de modelo para los demás países.

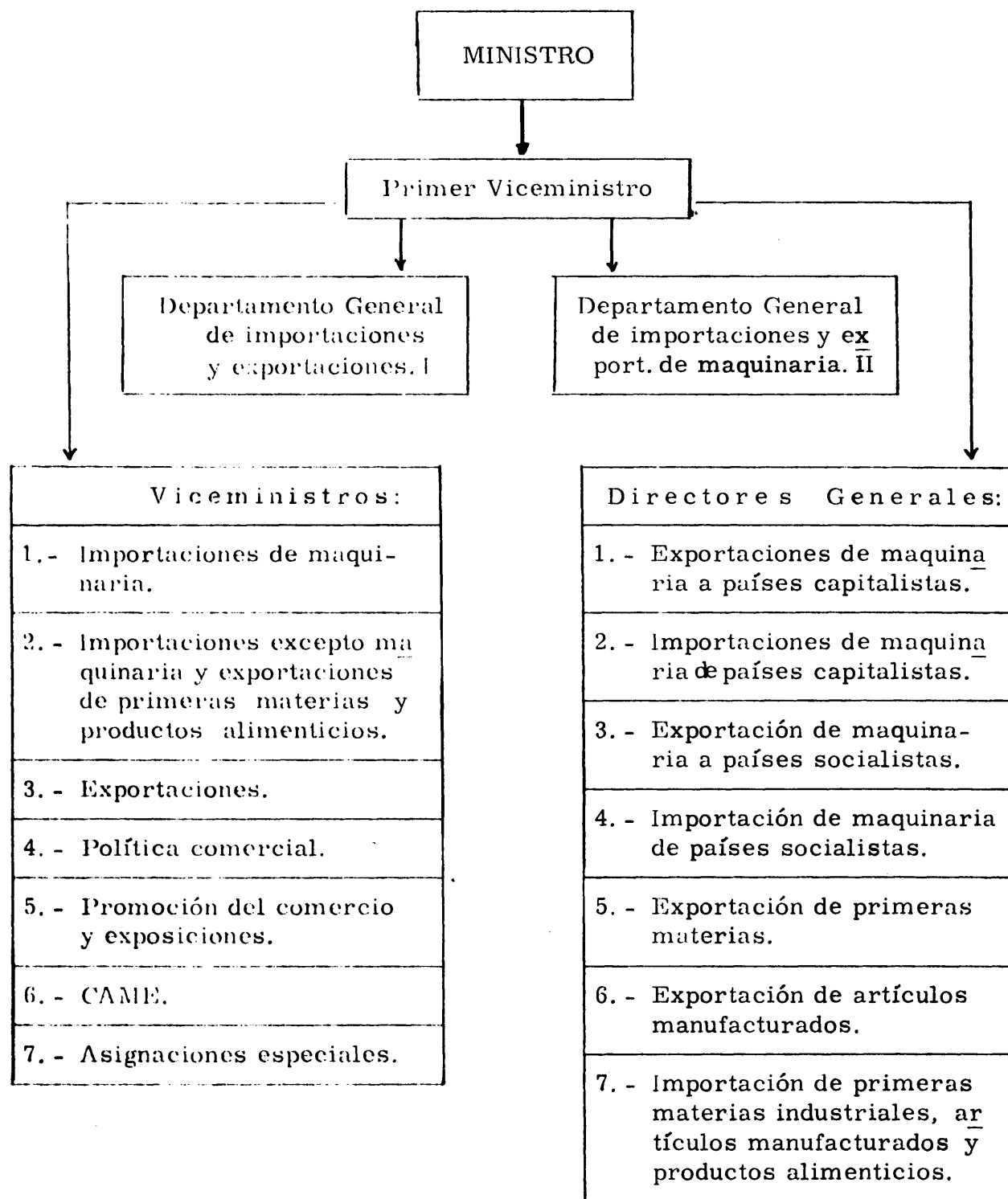
Como ya se ha indicado en la Unión Soviética se nacionalizó el comercio exterior en el año 1918. En el Anexo nº VIII-I figura una traducción del Decreto de Nacionalización del Comercio Exterior que ha sido la pieza clave en la posterior organización.

En la URSS la materialización del monopolio en la práctica corresponde al Ministerio de Comercio. A continuación se inserta un Organigrama de ese Ministerio de acuerdo con la organización correspondiente al año 1965 y que reproduce el que figura en el libro de J. Henry Giffen (2).

(1) Puede definirse (de acuerdo con Alec Nove, conocido experto en economía soviética) como contabilidad económica autónoma, lo cual supone una cierta independencia en la administración de los fondos propios.

(2) J. Henry Giffen: 'The Legal and practical aspects of trade with the Soviet Union'. Nueva York, 1969. Pág. 116.

ORGANIGRAMA DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE
LA U. R. S. S.



Al frente del Ministerio de Comercio se encuentra un Ministro, asistido por un primer Viceministro y varios Viceministros, los cuales están al frente de unos Departamentos en los que predomina un fuerte contenido de política comercial. Paralelamente a esos Departamentos existen otras dependencias del Ministerio que son equivalentes a Direcciones Generales con carácter fundamentalmente ejecutivo y operacional, al frente de cada cual se encuentra un experto en un campo especializado de comercio exterior.

Existen, por otra parte, en la Unión Soviética una serie de organizaciones o agencias especializadas, que son en definitiva las que realizan materialmente las operaciones de comercio exterior. Esas organizaciones se estructuran en tres categorías distintas:

- 1) Cámara de Comercio para toda la Unión de las Repúblicas;
- 2) Corporaciones de Comercio Exterior; y
- 3) Delegaciones Comerciales.

Cámara de Comercio para toda la Unión de las Repúblicas. -

Las funciones que tiene encomendadas son muy variadas. Prácticamente se polarizan hacia la promoción del comercio exterior de la Unión Soviética y son, en cierto modo, similares a las que se atribuyen en los países occidentales a las Cámaras de Comercio: fomentar las exportaciones, información, exposiciones comerciales en el exterior, estudios sobre comercio exterior, asesoramiento, etc. Sin embargo, le están encomendadas otras tareas que solamente son específicas de los países socialistas y que en la URSS consisten en la tutela de la Comisión de Comercio Exterior, la Comisión de Arbitraje Marítimo y la Administración del sistema de registro de patentes extranjeras.

Corporaciones de Comercio Exterior. - Se encuentran bajo el control total del Ministerio de Comercio y se crean en virtud de Decreto del Consejo de Ministros de la Unión en la URSS. Realizan

las operaciones de importación y exportación y se caracterizan porque cada corporación está especializada en la compra o venta de un grupo de productos o bien limita su campo de acción en un sector de la economía.

Aunque se considera que las corporaciones de comercio exterior han coadyuvado ampliamente en la extensión de los intercambios de mercancías entre los países socialistas y otras naciones, sin embargo han sido objeto de reiteradas críticas, particularmente en Checoslovaquia y Hungría (1) por haber originado retrasos y dificultades en determinadas operaciones comerciales internacionales.

Delegaciones Comerciales. Estas delegaciones son similares a las que pertenecen a los países de economía de mercado y están destacadas en el exterior. En el caso de la URSS tienen una conexión directa con las Organizaciones de Comercio Exterior y constituyen representaciones de estas Organizaciones en países extranjeros, actuando en consecuencia como agentes de las mismas, accediendo a compras o ventas de mercancías por delegación. Las Delegaciones comerciales informan también acerca de los productos extranjeros, como ocurre por ejemplo con la Delegación Comercial de la URSS en Estados Unidos conocida allí como la "Amtorg Trading Corporation", y que tiene su sede en Nueva-York.

De acuerdo con la estructura que se ha trazado acerca de los aspectos institucionales de la URSS en el ámbito del comercio exterior se comprende que en la cumbre de la pirámide de la organización y después de la autoridad que emana de los Congresos del Partido y del Consejo de Ministros de la Unión Soviética, se encuentra el Ministro de Comercio Exterior, a quien corresponde fundamentalmente la elaboración de los programas de comercio con el exte

(1) B. Balassa: "The Hungarian Experience of Economic Planning", (1959), Yale University Press.

rior, la política a seguir en las autorizaciones o licencias de importación y exportación, dependiendo de él también la negociación de los acuerdos comerciales, y, finalmente, la coordinación y supervisión o control de la política económica del Gobierno en el terreno - del comercio exterior.

El Ministerio de Comercio Exterior debe ajustar sus programas a lo previsto en el Plan Central, y naturalmente siguiendo sus directrices actúa en el sentido de controlar las importaciones, sin olvidar la protección de las industrias de la URSS y el desarrollo de las mismas y ejerciendo también unas atribuciones de fomento a la exportación y control más acusado de algunas de ellas como ocurre en el caso de las ventas al exterior de materias primas.

En la actualidad existe en numerosos países del Este una corriente cada vez más fuerte en favor de una cierta descentralización en el monopolio que se ejerce sobre el comercio exterior, y ya en algunas ocasiones ha desbordado las fronteras del Ministerio de Comercio Exterior y se han repartido entre la competencia de otros ministerios, de asociaciones industriales o de empresas e incluso - en casos determinados en corporaciones de comercio interior(1). Al mismo tiempo, se ha flexibilizado la imposición de las normas emanadas de las directrices del Plan. Los países que más han avanzado en este aspecto han sido Checoslovaquia, República Democrática, Alemana, Hungría y Polonia.

(1) G. S. Georgiev: "The Essence and Forms of the Foreign-Trade Monopoly under the New System of Managing the National - - Economy". VUNSHNA TURGOVIYA, (Comercio Exterior) Sofía 4/1967; traducción del Departamento de Comercio de USA, Joint Publication Research Service: Translations on East European Foreign Trade 21/6/1967.

III.2. Instituciones bancarias.

Los pagos originados por las operaciones de comercio exterior de los países socialistas están canalizados fundamentalmente a través de acuerdos de carácter bilateral. Naturalmente, las instituciones financieras que realizan y compensan los pagos desempeñan cometidos en cierto modo similares si se trata de comercio interbloque o bien comercio Este-Oeste. No obstante, en el primer caso, el Banco Internacional de Cooperación Económica del CAME participa en forma creciente en las compensaciones entre países socialistas a través de saldos en "rublos transferibles".

En el caso particular del comercio intraeuropeo Este-Oeste, así como en los intercambios con otros países de economía de mercado, las compensaciones se realizan normalmente en divisas convertibles, en especial dólares o libras esterlinas. También pueden utilizarse otros métodos como concesión de créditos, comercio paralelo, etc. En Europa, aparte de las instituciones financieras centrales de los países socialistas, que se exponen más adelante, intervienen instituciones bancarias de esas naciones destacadas en el extranjero. Se pueden citar entre otros el Moscow Narodny Bank, de Londres, la Banque Commerciale pour l'Europe du Nord, y el Wozchad Handels Bank de Zurich, instituido en 1966. Los bancos de Londres y París están expresamente especializados en operaciones Este-Oeste.⁽²⁾

De acuerdo con un estudio elaborado por el Fondo Monetario Internacional⁽¹⁾ los dos tercios aproximadamente del comercio total de los países del CAME con otras naciones no pertenecientes al mismo, se lleva a cabo sobre la base de monedas convertibles, y el resto dentro del marco de acuerdos de pagos bilaterales. De este último tercio, la mayor parte del mismo corresponde a los intercam

(1) Documento DM/69/77: "East-West Trade and Payments Relations". pg 18 Diciembre, 1969. Este estudio se reproduce con ligeras modificaciones en el artículo de R. J. Farnilton en "East-West and Payments Relations". Staff Papers. F. M. I., Marzo, 1970.

(2) Próximamente se creará un nuevo banco con sede en Singapur.

bios con Austria, Finlandia, India, R.A.U. y Yugoslavia⁽¹⁾.

En los países socialistas europeos que son miembros de pleno derecho del CAME, todas las transacciones financieras derivadas de las operaciones de comercio exterior están controladas por los bancos del Estado, es decir por el Banco de Comercio Exterior en los que existe, y los bancos comerciales de propiedad pública.

En la Unión Soviética, la organización bancaria existente en 1968 estaba estructurada fundamentalmente en tres grandes bancos:

- Gosbank (Banco Central del Estado).
- Stroibank (Banco de Inversiones).
- Vneshtorgbank (Banco de Comercio Exterior).

Gosbank. - La participación del Gosbank en las cuestiones financieras derivadas de las operaciones de comercio exterior ha sido mucho más activa en otras épocas. En el año 1957, y como consecuencia de una reunión celebrada en Varsovia en el seno del CAME se trató acerca de los acuerdos clearing de carácter regional. Como consecuencia de las conversaciones que se celebraron entonces, se instituyó una central de clearing en el seno del Gosbank en Moscú. Sin embargo, la experiencia ha de mostrado que las operaciones de -- aquella "clearing house" han sido muy inferiores a lo previsto, ya que la mayoría de los pagos entre los países socialistas europeos se han canalizado a través de convenios bilaterales.

Banco de Comercio Exterior. - La misión fundamental del Banco de Comercio Exterior, tanto en la URSS como en otros países europeos de economía centralmente planificada, es la de financiar las operaciones de comercio exterior, suministro de divisas, etc. Aquel

(1) Yugoslavia solamente participa en algunas actividades del CAME desde 1965.

banco mantiene una relación de dependencia con el Banco Central y en el aspecto financiero garantiza y facilita financiación a las corporaciones de comercio exterior.

III.3. Otras instituciones financieras.

De una forma un tanto paralela a lo que ocurre en los países occidentales, también el Ministerio de Hacienda desempeña un papel importante en el contexto del comercio exterior en los países socialistas, en lo que se refiere al seguro de crédito a la exportación.

En la Unión Soviética, además de la financiación que pueda facilitar el Banco de Comercio Exterior en las operaciones comerciales, el Ministerio de Hacienda presta una eficaz ayuda a través de la agencia soviética de seguros Ingosstrakh. Esta agencia tiene representaciones en Viena (Garant), en Londres (Blakse y Baltic), y en Hamburgo (Schwarzmeer y Ostee). El seguro de aquella entidad protege contra falta de entrega de la expedición, falta de pago, por pérdidas originadas por causa de fuerza mayor o por las ocasionadas en el tráfico marítimo.

Al hacer referencia a instituciones financieras no puede marginarse un organismo internacional en la esfera de los países socialistas y que cada vez desempeña un papel más importante en las compensaciones de pagos entre esas naciones. Se trata del Banco Internacional de Cooperación Económica del CAME.

En el año 1962, y con objeto de aliviar los problemas de pagos suscitados entre los países socialistas europeos, se creó en el seno del Consejo Económico de Ayuda Mutua una Comisión Permanente de Cambio Exterior y Problemas Financieros y que en definitiva constituyó el antecedente inmediato del actual Banco Internacional de Cooperación Económica (BICE) que fué fundado el 22 de octubre de 1963 y comenzó sus operaciones en enero del año siguiente (1.1.1964).

Su cometido fundamental fué el establecimiento de un sistema multilateral de compensaciones para los pagos que realizasen entre sí los miembros del CAME.

Tanto la estructura como el funcionamiento del Banco Internacional de Cooperación económica, así como el de otras instituciones financieras, se analizan en el Capítulo IV de la tesis, y dentro del contexto de las relaciones interbloque y de sus problemas conexos.

En los países socialistas europeos el marco institucional en el ámbito de las relaciones económicas internacionales se ha modificado paulatinamente hasta adquirir su estructura actual. Este armazón de instituciones comerciales y financieras permite ahora que el proceso de decisión de la política económica exterior de aquellas naciones sea más coherente y se enfrente con menos interferencias que en sus etapas iniciales.

Por otra parte, el mayor peso específico de Banco Internacional de Cooperación Económica del CAME, como se indica más adelante, pone de manifiesto la adecuación de una institución supranacional a objetivos de política económica internacional integracionista.

IV. RELACIONES INTER-BLOQUE

El estudio de los problemas que se plantean en las relaciones comerciales y de pagos entre los países socialistas europeos exige un análisis cuidadoso de las fuentes que deben utilizarse para investigar todas las cuestiones que se susciten. Al contrastar trabajos y publicaciones precedentes, de autores y organismos occidentales con otros de tratadistas e instituciones socialistas, se encuentran disparidades que es preciso depurar con el fin de obtener resultados objetivos en la investigación económica. El caso más frecuente en este aspecto se da entre estudios en alemán elaborados bien en la República Federal Alemana o en la República Democrática Alemana.

En estas circunstancias, el camino a seguir es utilizar simultáneamente estudios precedentes de la propia Secretaría General del COMECON ó CAME y de otras fuentes socialistas y recoger al mismo tiempo aportaciones de fuentes occidentales. De esta forma existe una mayor garantía de objetividad en los estudios realizados.

En la elaboración de este capítulo en particular y en otros de la Tesis se han contrastado análisis originarios de diversos países e instituciones de acuerdo con las directrices citadas.

IV.1. Aspectos generales.

Durante los primeros años de postguerra, los países de Europa Oriental, estuvieron dedicados a reconstruir sus propias economías de los estragos producidos por la segunda contienda mundial en las vías

de comunicaciones, industrias, agricultura, etc., realizándose al mismo tiempo una reconversión de la economía de guerra en economía de paz. Mas tarde se fueron normalizando paulatinamente las relaciones comerciales internacionales entre aquellos países.

En ese período y en el inmediatamente siguiente, el comercio exterior entre las naciones socialistas europeas, que más tarde, en 1949, constituyeron el CAME (Consejo de Ayuda Mutua Económica) estaba basado esencialmente en acuerdos de clearing estrictamente bilaterales. En estas circunstancias, un saldo clearing favorable a un país no podía utilizarse para realizar pagos a otro tercero. Existía por tanto un único camino que consistía en ajustar en todo lo posible el comercio bilateral.

Con objeto de superar las dificultades inherentes a aquel régimen, en el año 1949 llegaron a concertarse un determinado número de acuerdos triangulares de clearing, particularmente entre la URSS y Polonia con Finlandia, y también entre la URSS, Checoslovaquia y Finlandia. En otro acuerdo intervino Burma con la URSS y Checoslovaquia. No obstante, aunque se trató de estimular esos acuerdos, el resultado final no fué satisfactorio.

Al crearse el CAME la actividad de este organismo supranacional se circunscribió "al estudio de los problemas relacionado con la ampliación del comercio entre los países miembros del Consejo, así como a la organización de la colaboración científico-técnica y el intercambio de experiencia técnica"(1).

De esta forma, las relaciones comerciales y de pagos entre los países socialistas europeos, se han estimulado intensamente des-

(1) E. Consejo de Ayuda Mutua Económica en 20 años. Secretariado del CAME. Moscú, 1969, pág. 21.

de la creación de esta organización internacional de cooperación económica, el CAME, en la que prácticamente participan todas las naciones de economía centralmente planificada del viejo continente. Por eso es preciso abordar el estudio previo de esa institución para poder comprender mejor el alcance de la evolución de las corrientes de comercio exterior y de carácter financiero entre sus países miembros.

IV.2. Consejo de Ayuda Mutua Económica. (CAME).

El Consejo Económico de Ayuda Mutua (CAME), "Council of Mutual Economic Aid", y conocido en los medios económicos de Europa Oriental por las siglas de la denominación rusa, SEWP (Sowjet Ekonomitschesskoj Wsajmoi Pomoschtschi), se le denomina también "Plan Molotov".

IV.2.1. Antecedentes.

Los antecedentes del CAME pueden remontarse al año 1947, como réplica al Plan Marshall. La negativa soviética de que participasen las recientes democracias populares en aquel Plan, ya que la política soviética rechazaba cualquier tipo de control sobre tal ayuda, originó mayores tensiones entre Moscú y los restantes países de Europa Oriental. Esta situación dió lugar a una nueva táctica de los dirigentes de la URSS que se plasmó en mayores relaciones comerciales con aquellas democracias populares, y la promesa de ayuda a sus economías. Por otra parte, urgía llegar a una cada vez mayor integración del bloque del Este para cimentar la conexión política.

La tensión Este-Oeste continuó a un ritmo creciente culminando en el bloqueo de Berlín en mayo de 1949. En este estado de cosas entró en vigor el CAME, que había sido firmado el día 25 de enero de 1949.

IV. 2. 2. Finalidades y estructura.

La finalidad primordial del CAME se orienta hacia la coordinación económica del bloque oriental, si bien en la evolución realizada hasta ahora se ha puesto claramente de manifiesto el peso específico de la URSS.

De acuerdo con el texto del Tratado, el Consejo de Ayuda Mutua Económica, tratará de coordinar los planes económicos de los países miembros, facilitará la división del trabajo, coordinará el sistema conjunto de transportes y estimulará el intercambio de experiencias en los aspectos técnico y científico.

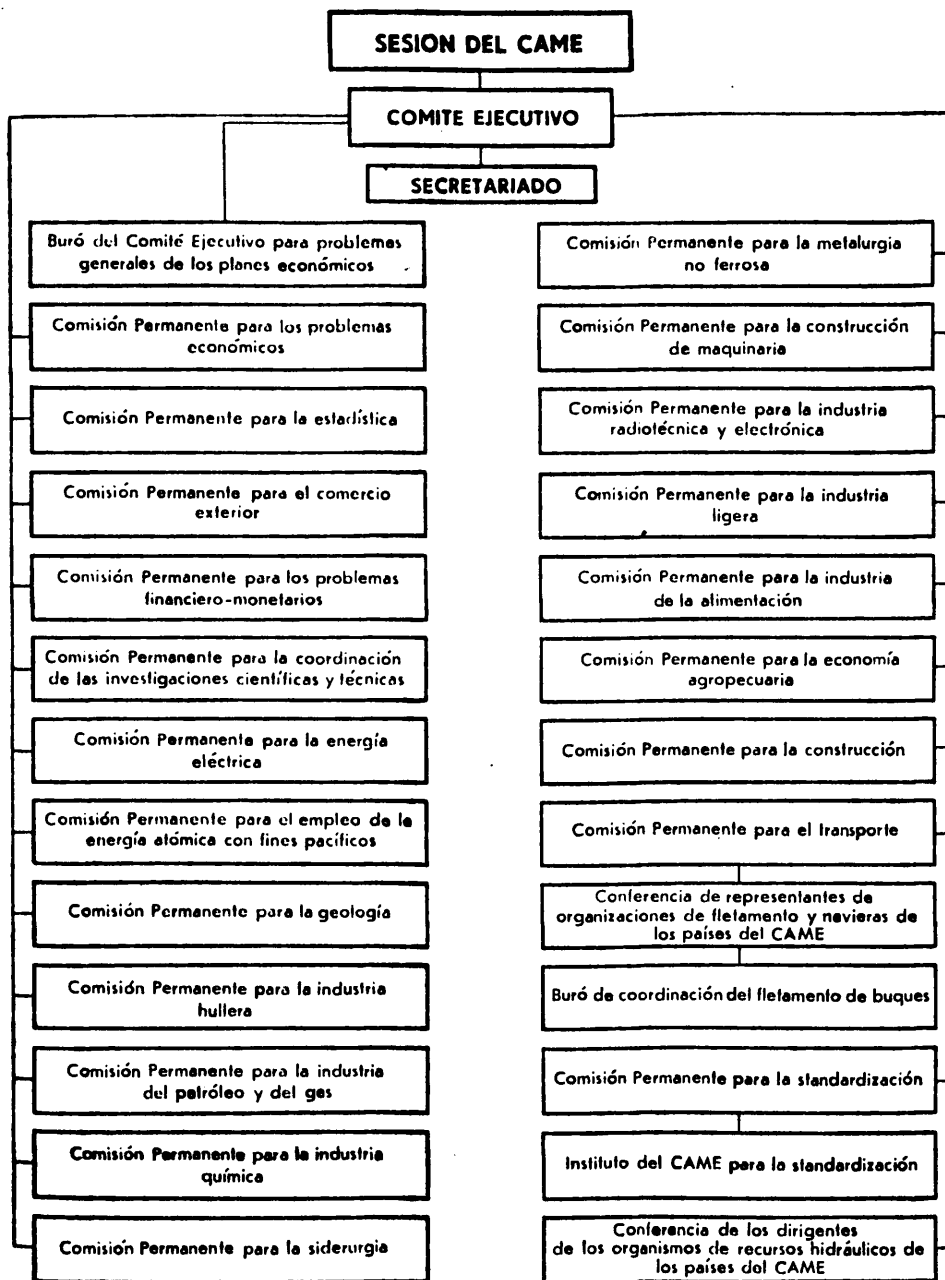
Los países miembros del CAME son los siguientes:

URSS, Bulgaria, Rumanía, Polonia, Hungría, Alemania Oriental y la República Popular de Mongolia. A partir del año 1962 Albania ha cesado de hecho de ser miembro, aunque aún no se ha retirado de una manera formal. Participan en las reuniones del CAME, en calidad de observadores representantes de Corea del Norte, Vietnam del Norte y China Continental. Yugoslavia es miembro asociado desde 1965.

IV. 2. 3. Organización.

El organismo de rango superior en el CAME se ha institucionalizado a través de la Sesión del Consejo, constituido por las delegaciones de todos los países miembros. Normalmente se reúne una vez al año, sin embargo puede hacerlo con carácter excepcional siempre que lo soliciten al menos la tercera parte de los países miembros. En la actualidad, se convocan las sesiones por turno, en las capitales de los países del CAME, con la particularidad de que las reuniones están presididas por el jefe de la Delegación del país en el que se celebra.

ESTRUCTURA DEL CONSEJO DE AYUDA MUTUA ECONOMICA (CAME)



Las sesiones del Consejo están precedidas frecuentemente de una reunión de los Secretarios Generales de los partidos comunistas. En ellas se pueden elaborar determinadas orientaciones acerca de las reuniones del CAME.

- (1) El Consejo de Ayuda Mutua Económica en 20 años. Secretariado del CAME. Moscú 1969, pág. 20.

Los problemas económicos y técnicos suelen ser objeto de recomendaciones del Consejo, ya que las decisiones del mismo están limitadas a cuestiones de organización y procedimiento.

Subordinado al Consejo y ligado íntimamente a él figura el Comité Ejecutivo, que de acuerdo con las publicaciones de la Secretaría del CAME está formado por representantes de todos los países miembros a nivel de vice-jefes de Gobierno. Su competencia corresponde a su íntima conexión y subordinación al Consejo y por tanto dirige los trabajos planteados por aquel, orienta la labor de coordinación de los diversos planes de desarrollo a nivel nacional así como la correspondiente a la tarea relativa a la especialización y la cooperación de la producción entre los diversos Estados. Al mismo tiempo, ejerce un cierto control y dirección de la Secretaría General así como de las Comisiones Permanentes y traza las directrices básicas de la actividad de las mismas. Depende directamente del Comité Ejecutivo el llamado "Buró"⁽¹⁾ del Comité para problemas generales de los planes económicos, cuya importancia se acrecienta paulatinamente.

El Secretariado del Consejo constituye el órgano permanente del CAME y tiene una doble vertiente: económica y ejecutivo-administrativa. Tiene su sede en Moscú y al frente de la misma figura un Secretario General (normalmente de la Unión Soviética) el cual está asistido por un Secretario Adjunto de cada país miembro. La misión del Secretariado es, en definitiva, la de preparar y organizar los trabajos del Consejo, preparar las reuniones, coordinar las propuestas de las distintas comisiones, y todas las que corresponden en líneas generales a la Secretaría General de un Organismo Internacional, en este caso de acuerdo con los propios objetivos del CAME.

(1) Denominación utilizada en la versión en castellano del Organigrama de acuerdo con los servicios de traducción de la Secretaría del CAME.

Un paso importante en la edificación institucional del CAME se dió con ocasión de la VII sesión del Consejo en el 3 de mayo de 1956 ya que las discusiones que se llevaron a cabo durante las reuniones cristalizaron en la creación de Comisiones permanentes para la colaboración económica y científico-técnica. Estas Comisiones Permanentes responden a distintos sectores económicos, mantienen secretarías propias, que responden a las líneas generales del Secretariado del CAME y dependen de esta en el plano financiero.

Entre las Comisiones Permanentes de carácter general destacan por su interés la Comisión Permanente para los problemas económicos, la de problemas financiero-monetarios, la de comercio exterior, la de estadística y la de coordinación de las investigaciones científico-técnicas. Aparte de estas comisiones existen otras que responden a sectores económicos concretos como energía eléctrica, petroleo y gas, siderurgia, industria química, construcción de maquinaria etc., de acuerdo con el organigrama del CAME (pág. 37).

Existen determinadas cuestiones a las que se ha dedicado atención creciente en los países socialistas como es el caso de la standardización y a la que se han orientado los esfuerzos de una comisión.

Finalmente no puede dejar de citarse por su trascendencia la reunión de delegados de representantes de los países miembros, con sede en Moscú y que se reúne por regla general dos veces al mes en calidad de Comité de Delegados.

Aparte de los organismos citados y que constituyen por así decirlo la propia estructura del CAME, existen otros con cierto carácter autónomo aunque sus actividades están ligadas a los problemas de la coordinación técnica, financiera y científica. Estos organísmos son:

El Banco de Cooperación del CAME, cuya sede está en Moscú y que tiene como principales cometidos la financiación de las importaciones; financiación de las tareas previstas en el plan de distribución y de la producción en el interior del bloque; financiación de ayuda a los países subdesarrollados y ejecución de los acuerdos "clearing" entre los países del bloque socialista europeo.

Instituto de Investigaciones nucleares. Su fundación data de 1955 y agrupa bajo la dirección soviética expertos tanto de los países de Europa Oriental como de los países comunistas asiáticos, y

Comisión de Arbitraje, que entiende en todas las reclamaciones de los Estados miembros y propone soluciones a los conflictos que surjan.

IV. 2. 4. Actividades del CAME.

El Consejo de Ayuda Mutua Económica había cristalizado como consecuencia de una serie de factores económicos y políticos. De acuerdo con la interpretación de Emil Hoffman⁽¹⁾, el embargo llevado a cabo por los occidentales en 1948 contra los países socialistas estimuló en principio la solidaridad de estos y facilitó el posterior desarrollo del CAME. Había influido también la reacción contra el Plan Marshall y el temor de la URSS de perder influencia en un posible grupo económico que podría erigirse en Europa Central. La Unión Soviética, utilizó en diversas ocasiones presiones políticas y militares para impulsar la cooperación y coordinación económica internacional dentro del bloque socialista ya que ello suponía en opinión de aquel autor ventajas, en particular, para los intereses soviéticos. Al mismo tiempo la URSS ejerció presiones en el campo económico particularmente contra Yugoslavia y Albania inicialmente y más tarde contra otras

(1) Hoffman, Emil. - COMECON DER GEMEINSAME MARKT IN OSTEUROPA. Opladen. C. W. Leske Verlag. 1961. Pág. 10 y ss.

democracias populares (1).

En ese clima hizo su aparición el CAME, como instrumento de coordinación económica, técnica y de arbitraje más que una organización internacional con poderes supranacionales. En el ámbito del Comercio Exterior se limitó durante sus primeros años de existencia a facilitar la realización de una serie de acuerdos bilaterales de carácter comercial.

No obstante, el balance del CAME hasta la muerte de Stalin en el año 1953 no fué en modo alguno satisfactorio. Existía en el fondo reticencia por parte de las democracias populares frente a la URSS, ya que esta potencia, en los años de su ocupación militar, y sin haber restañado sus propias heridas de guerra, utilizó en beneficio propio determinados recursos que prácticamente estaban a su disposición en los países de Europa Oriental (desmantelamiento de industrias en el territorio de la actual República Democrática Alemana, etc.). Existía también un control de la producción como en el caso de la etapa inicial de las sociedades mixtas en Hungría y en otras naciones.

Basándose en la mayor parte de los estudios realizados en países y organizaciones occidentales (2) se consideran cuatro etapas en el análisis del perfil histórico del desarrollo del CAME:

- A) Intensificación de los intercambios comerciales entre los países miembros. (1949-1953).
- B) Coordinación económica y tentativa de multilateralización. (1953-1963).

(1) "Economic Warfare in the Communist Bloc", de Robert O. Feedman. - London, 1970.

(2) OCDE. Docum. TC/WP (68) 1. Anexo I. Diciembre, 1968; y J. Marzewski: "La zone rouble et les problèmes d'unification monétaire des pays du COMECON". Revue d'Economie Politique. Julio-agosto, 1970. Página 609.

C) Organización del clearing multilateral. (1963-1969).

C) Intento de encontrar nuevas formas de integración económica a partir de 1970.

Estas etapas están separadas por unos jalones históricos que suponen nuevos replanteamientos en el terreno táctico de la política económica a nivel internacional de los países socialistas. El primero se inicia en 1953 con la muerte de Stalin, acentuándose más tarde con ocasión de la revolución húngara, en octubre de 1956, que aconsejó por parte de la Unión Soviética una nueva política que preconizaba mayor ayuda efectiva para favorecer el desarrollo económico de las democracias populares y por eso, en aquella época, una de las diatribas esgrimidas contra el grupo antipartido fué la de haberse negado a una mayor ayuda económica a los demás países socialistas de Europa Oriental. El segundo jalón está enclavado entre los años 1962 y 1963 como consecuencia de la iniciación de reformas económicas a lo largo y ancho de la geografía de los países socialistas europeos. Este hecho obligó a un replanteamiento de los problemas, no solo a nivel nacional sino también internacional, lo que hizo que se iniciara la tercera etapa de evolución del CAME, de acuerdo con el encuadre histórico que se deduce de fuentes occidentales. El tercer jalón se puede fijar en el año 1970, ya que al finalizar el decenio de los años sesenta se ha procedido a reorientar con un nuevo planteamiento las relaciones económicas internacionales del bloque socialista.

Si seguimos en principio esta ordenación en etapas históricas del CAME, aunque mas adelante la contrastemos con las propias aportaciones de la Secretaría del Consejo de Ayuda Mutua Económica, con sede en Moscú, se observa que en la primera etapa, que abarca de 1949 hasta 1953, se llevó a cabo efectivamente un gran impulso en los intercambios comerciales entre las economías socialistas. Estos intercambios del período considerado se caracterizaron por realizarse

nómica del CAME, haciendo su aparición en escena el llamado "rublo transferible" como unidad de cuenta para compensar créditos y débitos con carácter multilateral entre los países socialistas adheridos al CAME.

La evolución posterior del CAME y el perfeccionamiento de sus mecanismos operativos, está ligado sin duda al perfil histórico de las relaciones económicas entre los países miembros de esa organización internacional. Su estudio es solo posible en el ámbito del planteamiento de los problemas financieros y de pagos del bloque socialista europeo, por lo que se aborda mas adelante con cierta amplitud.

IV. 2. 5. Realizaciones y perspectivas del CAME.

Inicialmente el CAME ha cumplido una serie de objetivos básicos que se han materializado en un rápido aumento de los intercambios entre los países miembros y una colaboración más intensa en distintas vertientes del ámbito económico. No obstante en el acontecer histórico del CAME se han puesto de manifiesto una serie de dificultades, de las que gran parte aún no han sido superadas.

Es evidente que el espíritu de edificar una Organización supranacional de carácter económico estaba también influido por la idea de lograr una sintonización y hasta cierto punto integración económico-política. Esta meta inicial está sin duda muy lejana, distanciándose con el desarrollo, en casos particulares nacionalistas, (Rumanía, por ejemplo), y a medida que esos intereses nacionales se diversifican enfocando incluso los problemas económicos con mayor autonomía en el bloque socialista.

En la cuarta etapa que se ha señalado anteriormente y que acaba de iniciarse en 1970 parece que el camino a seguir debe ser como más aconsejable el de una "integración descentralizada" y con una mayor apertura hacia el exterior de las economías nacionales del CAME, hecho que

implicaría una mejor y menos autárquica asignación de los recursos productivos en el área geográfica socialista del viejo continente.

Por otra parte, una serie de economistas socialistas critican la excesiva rigidez del aparato burocrático del CAME, como una traba más, que frena una cooperación económica más intensa en el bloque socialista.

El nacimiento del Consejo de Ayuda Mutua Económica en el seno de los países socialistas había respondido a la iniciativa de la Unión Soviética en favor de unas mayores relaciones económicas internacionales entre los países del Bloque del Este. Los objetivos de política económica exterior que trazados por los centros de decisión de la URSS, en el seno del partido y del Gobierno se orientaban fundamentalmente hacia una mayor coordinación económica del mundo socialista europeo, y a la mayor integración posible del Bloque.

Inicialmente, esta organización económica supranacional, constituía, desde el punto de vista político-económico un conjunto de países con relaciones internacionales desequilibradas en favor del interés predominante de Moscú. Sin embargo, a medida que ha progresado la evolución del CAME se ha materializado un proceso de descentralización que ha logrado reducir ese desequilibrio entre la URSS y sus partenaires. El caso concreto de Rumania es lo suficientemente explícito para comprender que la orientación nacionalista de su economía responde al deseo de esa democracia popular de equilibrar las relaciones económicas en el Bloque, de acuerdo con las directrices de política económica interior y exterior rumanas y de otros países miembros del CAME.

En estas circunstancias, el Consejo Económico de Mutua Ayuda, debe replantear su futuro sobre unas bases de mayor equilibrio interno, ya que solo puede jalonar un proceso integracionista posterior sobre bases sólidas si cuenta con la aprobación tácita y la confianza de los países miembros del mismo.

IV.3. Banco Internacional de Cooperación Económica.

A lo largo de los años cincuenta los intercambios comerciales entre los países miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica se incrementaron paulatinamente. No obstante, en el plano financiero, las compensaciones se realizaban sobre una base prácticamente bilateral, con determinados acuerdos triangulares que en realidad no solucionaron el problema de facilitar progresivamente las compensaciones financieras interbloque.

Antes de finalizar aquella década, en el año 1957, y durante el Consejo anual del CAME celebrado en Varsovia, se discutió un proyecto de creación de una central de Clearing con sede en el Banco Central de Moscú (Gosbank) sin embargo, los pagos canalizados a través de esta "Clearing House" fueron reducidos, efectuándose las compensaciones mediante el tradicional sistema de carácter bilateral.

Ya en los años sesenta, concretamente en 1962, se instauró en el seno del Consejo de Mutua Ayuda Económica una Comisión Permanente de Comercio Exterior y de Cuestiones Financieras. Una de las tareas principales de la recién creada Comisión fué la de estimular los mecanismos de pagos entre los países miembros del CAME y precisamente como consecuencia de una propuesta elaborada en el seno de la Comisión se planteó la creación de un Banco Internacional que canalizase los pagos y la cooperación financiera de los países socialistas europeos, fundamentalmente mediante el establecimiento de un sistema multilateral de pagos.

Esta propuesta cristalizó definitivamente en el Banco Internacional de Cooperación Económica del CAME (B. I. C. E.) en octubre de 1963. La finalidad primordial del Banco fué la de posibilitar el establecimiento de un sistema multilateral de pagos entre los países miembros del CAME.

Animado por la realización progresiva de ese objetivo, es decir, facilitar los pagos internacionales en el interior del bloque socialista, el Banco de Cooperación Económica comenzó a realizar sus actividades, inicialmente en forma modesta, a partir del 1º de enero de 1964.

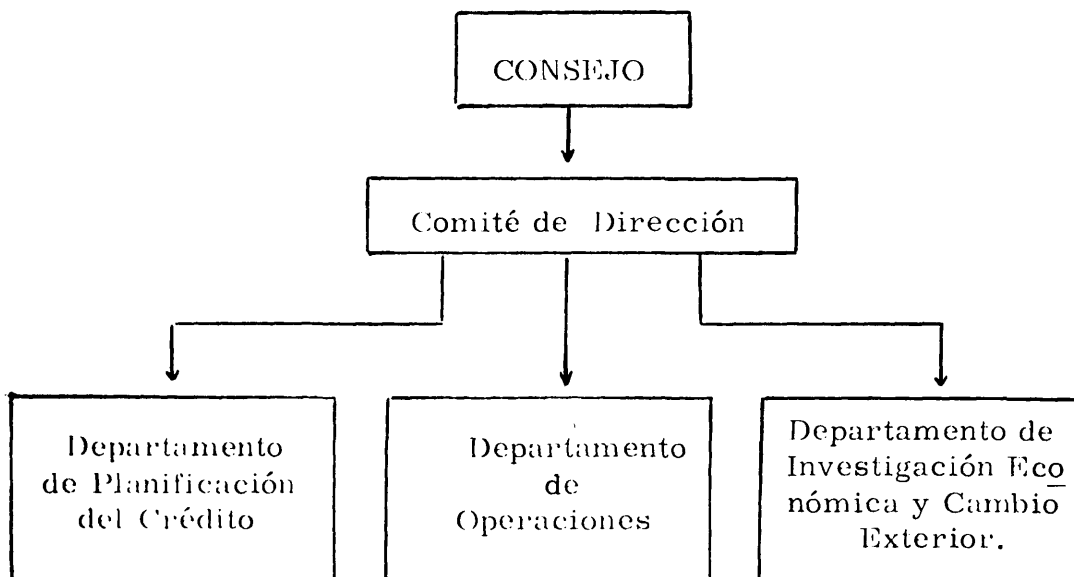
Los países firmantes del Convenio del Banco fueron inicialmente la República Democrática Alemana, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumanía, URSS y Mongolia Exterior.

En los artículos del Acuerdo constitutivo se recoge una fórmula similar a la cláusula de ampliación del CAME, en el sentido de que los países no miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica podrán ser miembros de pleno derecho del Banco de Cooperación siempre que estén dispuestos a aceptar los objetivos del mismo y decididos a asumir las obligaciones que se deriven de las disposiciones del Banco. Sin embargo, cada uno de los países miembros dispone de un derecho de veto con respecto a la admisión de nuevos países miembros ya que dicha accesión está supeditada al consentimiento de todos los países que integran el B. I. C. E.

El Banco Internacional de Cooperación Económica tiene su sede en Moscú y sus principales cometidos, aparte de su actuación como "clearing house", son conceder créditos a los países miembros y estimular el desarrollo del comercio internacional entre estos, facilitando la financiación y compensación del mismo.

El órgano supremo del Banco Internacional de Cooperación Económica (B. I. C. E.) está constituido por el Consejo, integrado por representantes de todos los países miembros del Banco, el Comité o Consejo de Dirección y los Departamentos. El Organigrama del B. I. C. E. se estructura como se indica a continuación.

BANCO INTERNACIONAL DE COOPERACION ECONOMICA ⁽¹⁾



El Consejo es responsable de la política general del BICE y por tanto aprueba los proyectos de créditos, las distribuciones de beneficios y de él emanan las instrucciones tendentes a dirigir las operaciones del Banco. El Consejo da también el visto bueno al informe anual, que constituye una amplia memoria acerca de las actividades del Banco y aprueba el Balance contable que se elabora anualmente por el staff. El Consejo se reúne por norma general cada trimestre en la sede del Banco.

(1) Organigrama elaborado con base en el estudio realizado por el Departamento Europeo del Fondo Monetario Internacional y que figura en el Documento DM/69/16, de 6 de marzo de 1969, preparado por Henrik Francuz.

El Comité o Consejo de Dirección, constituye materialmente la rama ejecutiva del Banco y desempeña toda serie de funciones que tiene atribuidas la Secretaría General de numerosos Organismos Internacionales.

Los Departamentos más importantes del BICE son: de Planificación del Crédito, de Investigación Económica y Cambio Exterior, y el Departamento de Operaciones.

El Departamento de Planificación del Crédito realiza periódicamente estudios de flujos y fondos con vistas a determinar y cuantificar las previsibles fuentes de financiación de los créditos y la utilización de los mismos, así como la determinación de las garantías y la refinanciación de los créditos.

El Departamento de Investigación Económica y Cambio Exterior, analiza la situación económica tanto de los países miembros como de los no miembros, estudia la evolución de los precios, tipos de cambio, operaciones de arbitraje de divisas, etc. Al mismo tiempo este Departamento tiene una sección encargada de las relaciones económicas con otras instituciones bancarias.

Finalmente, existe un tercer e importante Departamento, que ordena y ejecuta la materialidad de las operaciones bancarias y que tiene adscrita una sección de estadística.

La unidad de cuenta utilizada en el BICE está constituida por el rublo transferible, que equivale al tipo de cambio oficial de la URSS, a 1,111 \$. Al rublo transferible se le atribuye un contenido en oro de 0,987312 (1) gramos de oro fino. Naturalmente sus funciones se cir-

(1) O. C. D. E. Documento TC/WP/68/1. Anexo 1. Página 21, párrafo 52.

conscriben a las de una pura unidad de cuenta utilizable para realizar compensaciones y por tanto no es convertible ni en oro, ni en rublos de la Unión Soviética ni pueden ser directamente transferidos.

El capital del BICE está constituido por 300 millones de rublos transferibles aportados en la siguiente forma:

	<u>Millones de Rublos transferibles.</u>
URSS	116
R. D. Alemana	55
Checoslovaquia	45
Polonia	27
Hungría	21
Bulgaria	17
Rumanía	16
Mongolia Exterior	3
	<hr/>
	300
	<hr/>

El cálculo de la cuota correspondiente a cada uno de los países miembros se ha determinado fundamentalmente teniendo en cuenta el valor de sus exportaciones en el comercio exterior inter-bloque.

Durante el primer año de actividades del BICE cada uno de los países miembros suscribió el 20 % de su cuota en forma de créditos en rublos transferibles. En 1966 se decidió reclamar por parte del Banco un 10 % adicional de la cuota autorizada, que se hizo efectiva en oro o divisas convertibles, con la finalidad de poder facilitar posteriormente créditos en monedas convertibles a los países miembros. Esta proporción de suscripción de la cuota constituye algo similar al tramo oro en el caso de los países occidentales miembros

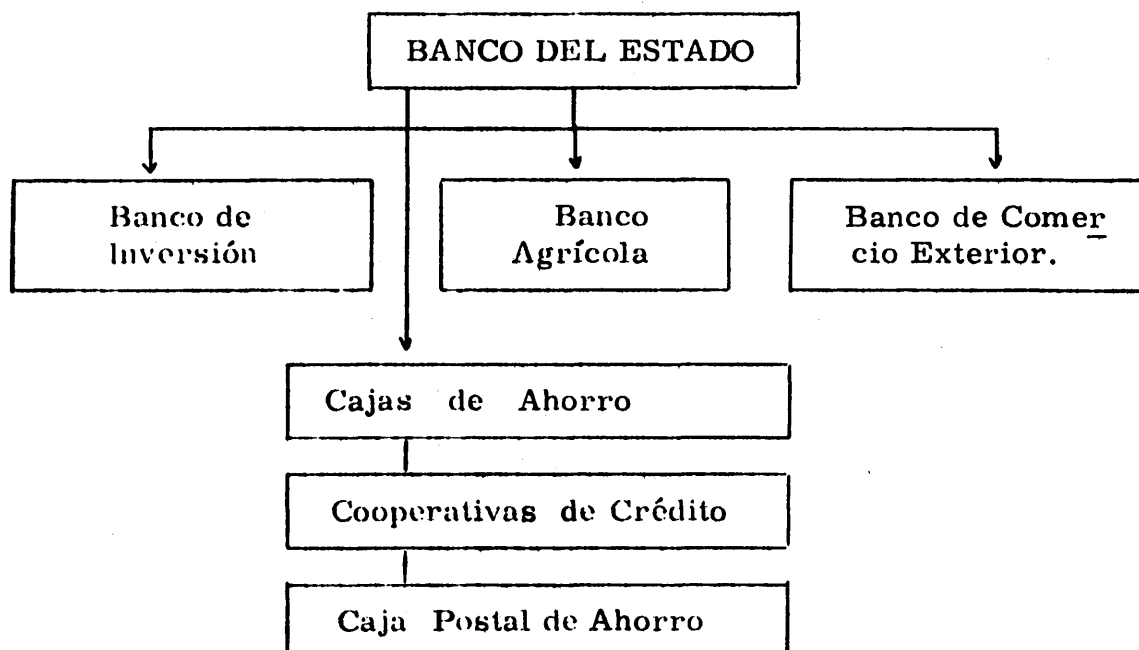
del Fondo Monetario Internacional ya que las naciones que pertenecen al BICE tienen derecho a obtener créditos a corto plazo hasta el límite del importe del tramo suscrito en oro o divisas convertibles. Este tramo constituye por tanto una liquidez incondicional.

IV.4. Problemas financieros y de pagos en el bloque.

El análisis de los problemas financieros y de pagos exige una breve referencia previa al sistema financiero de los países socialistas para poder delimitar cuales son las instituciones de ese sistema que participan en el circuito de compensaciones y pagos internacionales en el interior del bloque así como las conexiones existentes entre el Banco del Estado de cada país o bien el Banco de Comercio Exterior y el BICE.

IV.4.1. Estructura bancaria de los países socialistas.

El sistema bancario tiene generalmente una estructura similar en casi todos los países del bloque del Este y se basa generalmente en el siguiente esquema:



Las funciones del Banco del Estado, aparte de unas concretamente específicas e inherentes a un sistema de economía centralmente planificada, como supervisar la ejecución del Plan, y facilitar financiación a corto y largo plazo monopolizando prácticamente aquel y complementando el crédito a largo, posee también otras funciones que son similares a las de un banco central en una economía de mercado. Entre estas pueden citarse la ejecución de servicios específicos del Estado, - de carácter fiscal o financiero, de custodia de valores, etc. Es también responsable del sistema de pagos.

Los llamados Bancos Especiales como el de Inversión, el Banco Agrícola y el de Comercio Exterior, poseen naturalmente funciones específicas y tienen como denominador común el estar estrechamente vinculados al Banco del Estado de cada país, llegando incluso como indica Hernández Esteve (1) a utilizar en sus operaciones la red de oficinas y sucursales del Banco Estatal.

Finalmente se incluyen dentro del sistema bancario una serie de instituciones de ahorro y de crédito popular integrado por:

- Caja de Ahorro.
- Caja Postal de Ahorro; y
- Cooperativas de Crédito.

Estas instituciones de carácter generalmente local o integradas por una red de oficinas y sucursales esparcidas por toda la geografía de los países socialistas y que entre otras funciones similares a las de instituciones análogas a los de los países capitalistas, dotan a la población privada de servicios bancarios y operan con los organismos gubernamentales a nivel local.

(1) Estructura y funciones de la Banca en los países socialistas.
E. Hernández Esteve. 1970. Pág. 19.

En toda esta gama de instituciones bancarias, participan fundamentalmente y tienen responsabilidades en los circuitos financieros del comercio exterior el Banco del Estado y el Banco de Comercio Exterior.

El Banco del Estado, aparte de su función como Banco Central de estar encargado de la custodia de las reservas de oro y divisas convertibles, tiene bajo su responsabilidad el control de cambios, centraliza las negociaciones con instituciones financieras internacionales y procede a liquidar los saldos de las transacciones con el exterior.

El Banco de Comercio Exterior, existente prácticamente (1) en todos los países socialistas, se originó generalmente como consecuencia de la desvinculación y autonomía del Departamento extranjero en el Banco del Estado, aunque sigue muy ligado a éste.

El Banco de Comercio Exterior que puede tomarse como prototipo en los países socialistas, lo mismo que ocurre con otras instituciones, es el de la Unión Soviética.

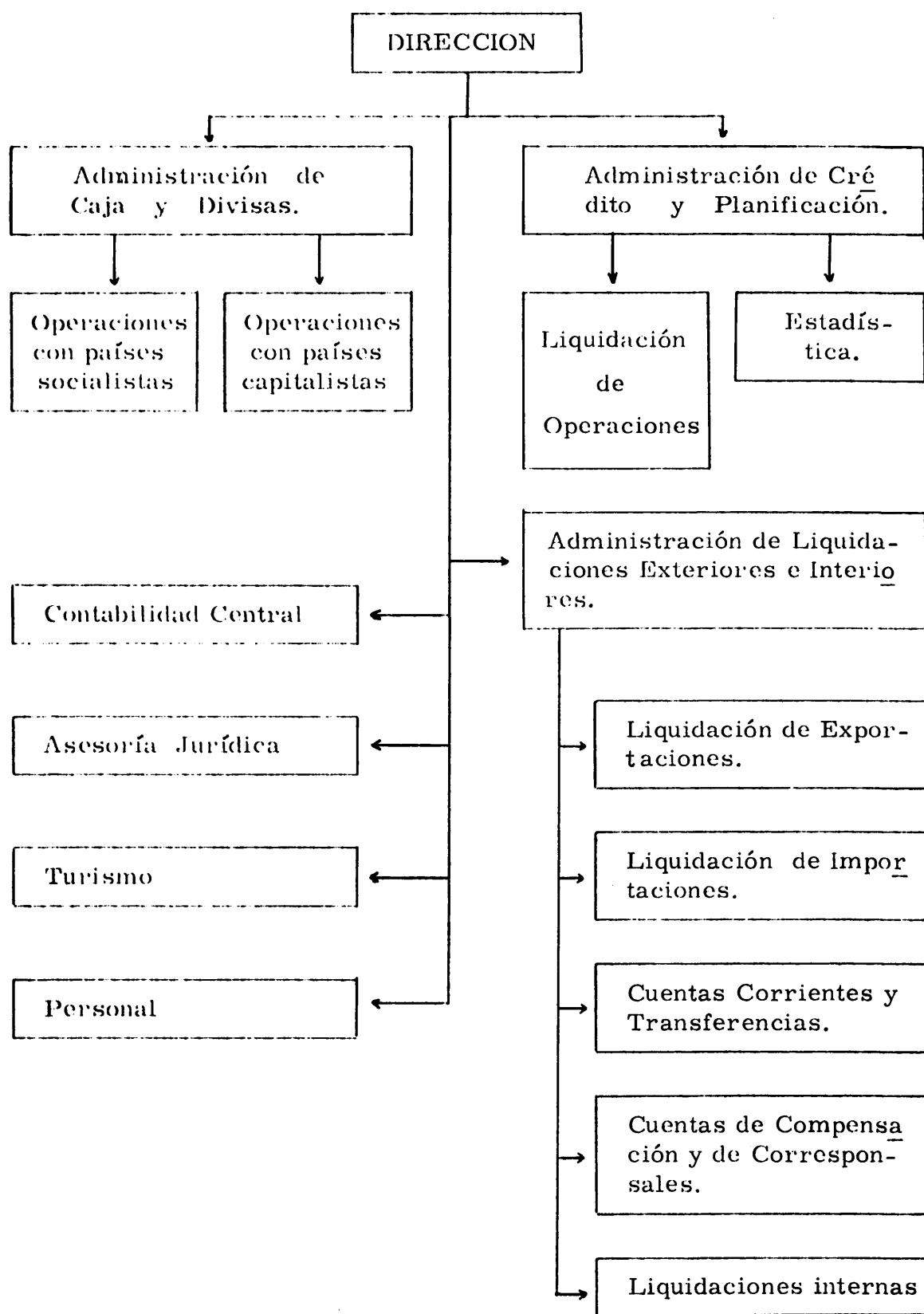
En el análisis de Reinhard Pohl y M. Ruban "Das Bankensystem in der Sowjetunion" (2) se describen claramente las atribuciones del Banco de Comercio Exterior de la URSS, indicando como más importantes:

- compra y venta de oro, plata y demás metales preciosos con el extranjero;
- compra y venta de medios de pago en divisas;
- compensación y liquidación de las operaciones de comercio exterior.

(1) Rumanía carece de este Banco Especial.

(2) R. Pohl y M. Ruban. Das "Bankensystem in der Sowjetunion" Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung. 1966, pág. 222.

ORGANIGRAMA DEL BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE LA URSS⁽¹⁾



(1) "Das sowjetische Bankensystem". Gertraud Henz. Berlin 1963, pág 63. Osteuropa-Institut an der Freien Universität Berlin. Wirtschaftswissenschaftliche. Veröffentlichungen. Band 17.

En el resto de los países socialistas que cuentan con un Banco de Comercio Exterior se dan determinadas particularidades. Así, por ejemplo, se puede citar el existente en Bulgaria que reviste la forma de una sociedad anónima si bien las acciones están repartidas no entre personas físicas, sino entre el:

- Banco del Estado (75 % aproximadamente).
- Ministerios de Hacienda, Comercio y Transportes.
- Cámara de Comercio.
- Unión Central de Cooperativas.
- Empresas de Comercio Exterior.
- Otras Organizaciones Económicas.

Aparte de la característica señalada del Banco de Comercio Exterior búlgaro, se pueden señalar como otras peculiaridades las siguientes atribuciones específicas:

- Realiza operaciones en moneda extranjera de carácter no comercial como emisión de travellers checks, cartas de crédito, compra y venta de divisas a turistas, etc.
- Administra las cuentas de las empresas de importación y exportación.
- Finalmente, posee además una serie de atribuciones que en otros países socialistas son típicas del Banco del Estado y que en Bulgaria se realizan por el Banco de Comercio Exterior en conexión con aquella entidad bancaria y bajo su supervisión, como la custodia y administración de las reservas del país y el ejercicio del monopolio de divisas.

El denominador común de este banco especial que existe prácticamente en todos los países socialistas, con la excepción señalada de

Rumanía, es el realizar operaciones de financiación del comercio internacional, e incluso llegan a participar en operaciones de tráfico exterior de mercancías, actuando generalmente con una dependencia mas o menos directa del Banco del Estado.

IV. 4. 2. Sistema y técnica de las compensaciones y pagos internacionales inter-bloque.

Al hablar del Consejo de Mutua Ayuda Económica ya se ha expuesto a grandes rasgos la evolución del sistema de compensaciones y los logros conseguidos en sus etapas iniciales. De la misma forma, en el análisis del Banco Internacional de Cooperación Económica, con sede en Moscú, se esbozaron sus cometidos iniciales en cuanto a facilitar los pagos y compensaciones entre los países miembros, tratando de superar la etapa meramente bilateral y favoreciendo la multilateralización de los pagos.

En la última parte del presente capítulo, la atención se polariza en el sistema y técnicas referidas al momento presente y que se realizan en el ámbito del BICE.

Una de las características mas acusadas en las operaciones de comercio internacional entre los países del bloque del Este, es precisamente la utilización del "rublo transferible" como unidad de cuenta de las operaciones. Al mismo tiempo, los precios mantienen relación con los mundiales a efectos del intercambio exterior de mercancías entre los países socialistas.

Por otra parte, los pagos originados por operaciones que no forman parte de la balanza de mercancías, como ocurre por ejemplo con los de turismo o los derivados de otros conceptos de servicios, forman parte de cuentas separadas, de carácter bilateral y se expresan en monedas nacionales. Puede ocurrir que se deseen convertir importes de estas cuentas a "rublos transferibles" lo que puede llevarse a cabo a través de la utilización de diversos tipos de cambio entre la moneda na

cional y el RT (rublo transferible). Estos tipos de cambio suelen ser distintos según la categoría de la transacción.

La forma mas generalizada a la que se ajustan los pagos inter-bloque es preferentemente el marco de las cláusulas de acuerdos inter-gubernamentales de caracter bilateral y que suelen tener una vigencia de cinco años de duración. Sin embargo, las compensaciones ya no son estrictamente bilaterales sino que se han ido perfeccionando progresivamente.

Estos acuerdos bilaterales tiene un amplio margen de flexibilidad, permitiendo en definitiva llevar a cabo las compensaciones sobre una base multilateral.

Si dos países tienen suscrito un acuerdo, aceptan mutuamente que en el primer año de vigencia del mismo se realicen una serie de importaciones y exportaciones, con caracter amplio, sin ajustarse estrictamente a lo negociado. Por tanto, en esta primera etapa no es preciso acomodarse cuantitativamente a determinadas cifras de comercio exterior, ni proceder tampoco a equilibrar créditos y débitos. A continuación, y en una segunda etapa, se continua las negociaciones sobre una base multilateral tomando como base las previsiones de importación y exportación con todos los restantes países del CAME.

En esta segunda etapa, de caracter multilateral, se determinan ya por parte de cada nación en particular, las previsiones de comercio exterior con los restantes países del Consejo de Ayuda Mutua Económica y con base en esas estimaciones ya se puede determinar la clase y naturaleza de los ajustes que deben realizarse entre las dos naciones que habían firmado el acuerdo bilateral.

Finalmente se realizan las compensaciones entre los países del CAME, excluyendo naturalmente toda aquella gama de transacciones -- que han sido financiadas mediante créditos del Banco Internacional de Cooperación Económica.

De conformidad con el procedimiento indicado, las compensaciones, a pesar de la firma de acuerdos intergubernamentales entre dos países han pasado a sustentarse sobre una base multilateral ya que los pagos se compensan en el seno del BICE y sobre una base no estrictamente bilateral. La técnica de las compensaciones, en cuanto a su materialidad, se realiza de acuerdo con el esquema que se expone a continuación.

En cada país existe un banco, generalmente el Banco de Comercio Exterior ⁽¹⁾, el cual está autorizado para llevar a cabo operaciones con el BICE (Banco Internacional de Cooperación Económica). Aquel banco, comunica por telex al BICE las operaciones que ha realizado durante el día el país al que pertenece. Esta comunicación que se justificará documentalmente a posteriori, origina un asiento de crédito a favor del Banco del país exportador y un débito a la correspondiente entidad bancaria del país importador. Todo el conjunto de operaciones acreditadas o adeudadas a un país concreto, dan como resultado la existencia de un saldo acreedor o deudor con el Banco Internacional de Cooperación Económica y como las operaciones se contabilizan en "rublos transferibles" existe una base multilateral para transferir y compensar cantidades que permitan equilibrar los saldos entre los países miembros del BICE.

El Banco Internacional de Cooperación Económica, dispone por tanto de una información adecuada acerca de los saldos acreedores o deudores de cada país, como consecuencia de las operaciones de comercio internacional. En estas circunstancias el BICE propone a los países miembros interesados que efectuen una compensación multilateral lo más amplia posible de sus saldos bilaterales. Esta propuesta puede ser aceptada o no por los países acreedores, pero, por norma general, se negocian numerosas operaciones bilaterales de compensación.

(1) A veces es el propio Banco del Estado.

Por otra parte, existe una compensación realizada en virtud de las propias cláusulas del acuerdo bilateral entre dos países y que sigue el procedimiento normal del clearing, de la misma forma que se realiza entre dos naciones, incluso extrañas al bloque socialista y que no han llegado a un régimen de moneda convertible.

En el año 1964, que fué el primer ejercicio en el que se puso en práctica el procedimiento indicado, el BICE llevó a cabo compensaciones por valor de 22,9 miles de millones de rublos transferibles(1). En el año 1965 esa cifra se elevó ligeramente, y después de una leve recesión un año después, se llegó en 1967 a 26,6 miles de millones de rublos transferibles.

Anteriormente se ha indicado que el Banco Internacional de Cooperación Económica concede también créditos a corto plazo que desempeñan un papel cada vez mas importante en la financiación del comercio internacional, y también garantiza préstamos concedidos por los bancos autorizados a los países miembros.

Los referidos créditos del BICE se incluyen en las siguientes categorías:

- a) Créditos para ajustar la balanza de pagos;
- b) Créditos para la expansión de las exportaciones;
- c) Créditos para compensaciones;
- d) Créditos de carácter estacional;

Existe también otra modalidad de créditos que frecuentemente están ligados a operaciones de importación de bienes de equipo y son aquellos proyectos de crédito para el establecimiento, modernización y puesta en funcionamiento de empresas industriales o de otras inversiones productivas.

(1) J. Marzewsky. "La zone rouble et les problemes d'unification monetaire des pays du COMECON". Revue d'Economie Politique, Nº 4, 1970. Página 618.

El límite de la totalidad de los créditos garantizados se fija de acuerdo con lo previsto en los estatutos del BICE en un 3 % del valor del comercio exterior de un país miembro del Banco con los res ta ntes. En cuanto a los tipos de interés que suele cobrar el BICE no existen informaciones fidedignas y además varía según el tipo de crédito. En el estudio realizado por H. Francuz y R. Evensen,⁽¹⁾ funcionarios del Departamento de Europa del Fondo Monetario Internacional, - se asegura que el tipo de interés en el caso de créditos para compensa ci ones y créditos estacionales el porcentaje es de 1,5 % a 2 %. anual.

Por otra parte, puede ocurrir que como consecuencia de las compensaciones realizadas y las que se prevén para un período normal, un país miembro mantenga un exceso de saldo acreedor a juicio también de los restantes países miembros. En este caso, aquel país puede proceder a la apertura de un depósito bancario en cuenta corrien te o plazo. En el primer caso el BICE abona un 0,25 % de interés - anual, mientras que si se trata de depósitos a plazo el tipo de interés varía de 0,50 % a 1,50 % anual.

El Banco Internacional de Cooperación Económica acepta tam bién depósitos en monedas convertibles, y en varias ocasiones la -- Unión Soviética ha destacado la importancia de aumentar progresivamente estos depósitos. Sin embargo, ha despertado la susceptibilidad de otros países miembros del BICE como en el caso particular de Ru ma ña. En lo que respecta a estos depósitos, aunque se ha hecho refe re ncia a ellos en el Boletín Anual del BICE, que se edita en Moscú, no es posible disponer de datos concretos referentes a la cuantía de los depósitos en monedas convertibles materializados en el Banco Interna ci onal de Cooperación Económica.

A pesar de que las compensaciones se han estimulado a par tir de 1964, sobre una base multilateral, sin embargo el incremento anual acumulativo del comercio exterior entre los países miembros

(1) F.M.I. Doc. DM/69/16. Departamento de Europa. Henryk Frankuz y Rolf Evensen. 6 de marzo, 1969, pág. 6.

del Consejo de Mutua Ayuda Económica no ha sido importante. Por otra parte, los ajustes sobre una base bilateral (1) son aún muy importantes. Este hecho ha sido la consecuencia natural de un tipo de compensaciones que no podían sobrepasar el marco de los ajustes entre unas cantidades planificadas de importaciones y exportaciones entre los países miembros.

Por otra parte, es probable que ese lento crecimiento del comercio exterior entre los países socialistas esté influido también por el carácter no paramétrico de los precios, es decir, unos sistemas de precios basados en decisiones administrativas, y no en el juego de las fuerzas del mercado que reflejan la escasez de los recursos. Al mismo tiempo, la ausencia de unos tipos de cambios reales y unitarios que permitan comparar claramente precios de distintos países expresados en monedas nacionales, ensombrecen el panorama de la fijación de las ventajas de las importaciones y exportaciones en función de los costes reales de las mercancías objeto de las mismas.

Finalmente es difícil pensar en una clara expansión del comercio internacional entre los países socialistas mientras no se llegue a un régimen de moneda convertible en los intercambios. Sin embargo es muy difícil pensar que en un futuro inmediato se pueda prever el establecimiento de la "zona rublo" en la que impere un régimen de convertibilidad de las monedas. En tanto no se llegue a conseguir esa meta es evidente que los países socialistas continuarán experimentando una pérdida potencial en el comercio internacional inter-bloque.

(1) En el Anexo X-5 figura una tabla con los valores de los índices del ajuste multilateral del comercio-intra-bloque y en la que se comprueba claramente esta afirmación hasta el año 1967.

V. RELACIONES ESTE - OESTE

La política económica exterior de los países de economía de mercado y los socialistas han configurado unas relaciones económicas internacionales entre ambos bloques con distintas fases de distensión y acercamiento en las que han jugado no solo factores económicos sino políticos. Estos últimos aspectos de acuerdo con el criterio sustentado por Wiles (1) condicionan frecuentemente las relaciones económicas internacionales. Sin embargo, actualmente se impone el criterio de la idea plasmada en una frase de Milentije Popovic, (2) "Torgovlya--torgovlya, a druzhba--druzhba" (el comercio es el comercio y la amistad, amistad) o expresado con otras palabras, es necesario comerciar y no importa con quien.

Las relaciones económicas Este-Oeste, después de haber recorrido un camino erizado de obstáculos, embargo sobre determinadas mercancías, estricto carácter bilateral, falta de convertibilidad, mutua desconfianza, etc., se encuentran en el momento presente en una encrucijada que permitirá elegir una nueva trayectoria de progreso lento pero positivo en el comercio internacional entre los dos bloques.

En esta nueva panorámica de las relaciones económicas Este-Oeste, nuestro país se verá afectado en forma creciente y de hecho aumentarán las posibilidades de nuestro comercio exterior en los mercados del bloque socialista. Atendiendo a estas previsiones se analiza con detalle en la última parte del capítulo las relaciones con España y se insertan estimaciones acerca del futuro de nuestro sector exterior en aquella zona geográfica.

(1) P. J. D. Wiles. Communist International Economics, Basil Blackwell, Oxford, 1968. Pág. 494-496.

(2) "Über die Wirtschaftlichen Beziehungen Zwischen Sozialistischen Staaten". Mainz, 1950.

V.1. Factores condicionantes de las relaciones económicas internacionales Este-Oeste.

El comercio exterior y las relaciones financieras internacionales entre el bloque occidental y el socialista han estado condicionadas durante muchos años, y aún lo están, por una **mutua desconfianza**, así como por criterios políticos y de defensa que frecuentemente han jugado un importante papel. Por otra parte, esas relaciones no han sido ajenas a fricciones surgidas en el seno de uno de los dos bloques e incluso las presiones económicas⁽¹⁾ ejercidas en determinadas ocasiones en el bloque del Este por la URSS contra algún país en concreto, (Yugoslavia -embargo soviético de 1948-1955-, Rumanía, a partir de los problemas del complejo siderúrgico de Galati, etc.) han constituido hechos que influyeron en favor de mayores relaciones comerciales de esos países concretos con el Oeste.

A veces, otros aspectos como la ruptura de hostilidades en Corea, en el año 1950, tuvo repercusiones simultáneas en ambos bloques. En Occidente supuso una fuerte elevación de los precios mundiales de numerosas materias primas y fundamentalmente de minerales estratégicos y al mismo tiempo un considerable aumento de los stocks de esas mercancías en Estados Unidos y en otros países. También en el bloque socialista se dejaron sentir los efectos de la guerra de Corea, originando desviaciones de recursos hacia producciones industriales básicas para la defensa.

En las relaciones Este-Oeste han influido en distintas ocasiones situaciones de guerra fría y de distensión. En el primer caso el teatro de operaciones de las "hostilidades" han desbordado el campo

(1) Freedman, Robert Owen, **Economic Warfare in the Communist Bloc**, Praeger, 1970.

político incidiendo en el económico con la materialidad de provocar una guerra económica entre los dos bloques o entre sus potencias principales, U. S. A. y U. R. S. S.

Las armas utilizadas en esa contienda económica han sido muy variadas y a juicio de Wiles se pueden mencionar las siguientes:

- 1) embargo sobre determinadas exportaciones, cuando estas son indispensables como inputs en el proceso productivo del "enemigo";
- 2) práctica de la "guerra geo-económica", es decir, clausurando las facilidades de tránsito a un enemigo, desfavorablemente situado desde el punto de vista geográfico (por ejemplo la negación de Egipto a que Israel utilizase el Canal de Sué^z, antes de la ocupación de la Península del si^{naí}) ;
- 3) acciones para deteriorar la relación de intercambio del "enemigo" mediante la práctica de un monopolio sobre las mercancías que necesita comprar o de un monopsonio en las que precise vender;
- 4) actuación para que aumente su tasa de desempleo, median^{te} la práctica del dumping o a través de prohibiciones de importación.
- 5) realización de operaciones especulativas de divisas, para procurar que se deprecie su moneda.

Aparte de las armas que cita Wiles existen muchas otras, de carácter financiero, que afectan a movimientos internacionales de capital a largo plazo, como puede ser la disminución o eliminación de la ayuda económica, practicada frecuentemente por los Estados Uni-

dos y por la Unión Soviética. Finalmente, existen otros instrumentos que permiten ejercer presión económica contra un país determinado, que pueden ser de diversa índole e incluso no estrictamente económicos (asistencia técnica, etc.).

El hecho de hacer referencia a toda esta gama de medidas que pueden ser utilizadas como armas o simplemente como elementos de compulsión en las relaciones económicas internacionales, se debe a que en diversas ocasiones han ensombrecido el comercio internacional Este-Oeste, e incluso han retrasado un desarrollo lento de las relaciones económicas entre los dos bloques.

Después de la segunda guerra mundial Europa sufrió un cambio brutal de corrientes comerciales internacionales, como consecuencia de la erección del bloque socialista y que se dejó sentir fundamentalmente en Alemania al dibujarse a lo largo de la antigua geografía del III Reich, una línea de demarcación (en lenguaje de la República Federal Alemana) o una frontera entre dos estados alemanes (en versión de la República Democrática Alemana). Las desviaciones de tráfico más importantes afectaron a las corrientes Este-Oeste en el viejo continente, con dos zonas económicas artificialmente separadas por imperativos políticos. La primera en torno al centro de decisiones de Moscú, tratando de integrar paulatinamente las economías de los países socialistas y la segunda apoyada esencialmente en un puente Europa-Norteamérica, que inicialmente se utilizó con el Plan Marshall para paliar la escasez de dólares de Europa Occidental y estimular el comercio. Naturalmente otra de las interpretaciones que ahora está en boga en cuanto al montaje del Plan Marshall, es que éste sirvió a grandes grupos financieros norteamericanos para crear una infraestructura en Europa beneficiosa para las grandes inversiones extranjeras de las empresas americanas que más tarde llegaron.

Lo que sí es evidente a la luz de los distintos estudios existentes hasta el momento acerca del comercio exterior Este-Oeste, e inclu

so de las relaciones económicas en un sentido más amplio, es el panorama de las grandes posibilidades de lograr aumentos sustanciales en los intercambios entre ambos bloques. Algunos de ellos, como por ejemplo el publicado por Aubert de la Rue⁽¹⁾, señala que en el caso de Europa del Este, si se tiene en cuenta su potencial económico y demográfico, es posible aumentar considerablemente su grado de participación en el comercio mundial. Este mismo autor señala que existe un "decalage" entre el ritmo de crecimiento de los intercambios (233 % importaciones del Este a la C. E. E. y A. E. L. E. y 287 % las exportaciones en el período 1959-68), y la escasa proporción de ese comercio en el total mundial. En definitiva, existe actualmente un gran desfase entre la potencialidad que puede alcanzar el comercio Este-Oeste y los intercambios modestos que se llevan a cabo.

Existen además otros factores que han condicionado esta situación actual de las relaciones entre los bloques socialista y occidental. En primer lugar, está la necesidad de tener periódicamente que equilibrar, en términos monetarios los intercambios Este-Oeste, debido a su carácter bilateral estricto. Indudablemente, los países socialistas están muy interesados en aumentar sus intercambios, pero los problemas de pagos internacionales constituyen un freno evidente, ya que en general tienen escasez de reservas en forma de oro o divisas convertibles.

Otro factor, que afecta desfavorablemente a las economías del Este, es la falta de redes comerciales en el Oeste y su deficiente comercialización. Los países de economía centralmente planificada no se han esforzado para introducir y hacer competitivos sus artículos en los mercados capitalistas, descuidando a veces la calidad, y olvidando procedi-

(1) P. Aubert de la Rue. Les relations économiques entre l'Europe de l'Este et de l'Ouest. Politique Etrangère. Paris. Mayo, 1970. Número 3, página 287.

mientos normales de marketing internacional tan usuales en Occidente, etc.

Existen además otros aspectos, aparte de los políticos, a los que ya se ha hecho referencia, que dificultan la fluidez del comercio internacional Este-Oeste. Uno de ellos es el del exceso de burocratización en los países socialistas ya que las Cámaras de Comercio, Corporaciones de Comercio Exterior, Ministerio de Comercio, etc., no permiten un contacto directo y único entre proveedor y suministrador y ensombrecen a veces las operaciones de comercio exterior.

Entre los factores que han obstaculizado el comercio Este-Oeste, y que se citó como arma utilizable en la "guerra económica" ha sido el embargo practicado tanto por Estados Unidos como por la Unión Soviética.

Los ejemplos más claros sobre las restricciones ocasionadas por un embargo son, por parte occidental los practicados por USA, y en cuanto al bloque socialista uno de los más típicos fué el decidido por la URSS contra Australia durante el período de 1954-1959.

En el primer caso, USA estableció en 1948 un sistema de licencias de exportación⁽¹⁾ que afectaban al envío de mercancías a los países del Este, con la finalidad de que estos países recibiesen materiales estratégicos. El país más afectado fué la República Democrática Alemana, habiéndose paralizado el comercio desde agosto de 1948 a mayo de 1949, fundamentalmente como represalia por las medidas adoptadas contra el libre tránsito a Berlín.

Los controles que se establecieron, como consecuencia de una serie de negociaciones celebradas entre Norteamérica y otros países oc

(1) M. Varela Parache. "Organización Económica Internacional". Universidad de Madrid, 1967. L. 28, pág. 6.

cidentales, fueron los siguientes:

1. Prohibición de exportar bienes que puedan poner en peligro la seguridad de los países occidentales.
2. Limitar la exportación de bienes que rápidamente puedan cambiar su utilización de civil a militar.
3. Establecer un determinado control para determinados productos claves, como en el caso del caucho.

Las restricciones ya impuestas fueron endurecidas como consecuencia de la guerra de Corea, hecho que se materializó en la formación de un Comité de Consulta y Coordinación (C.O. C.O. M.) integrado por 15 países occidentales, cuya finalidad mas primordial fué la de establecer una restricción más estricta del comercio. Con posterioridad, la llamada "Battle Act", promulgada en 1952, indicaba que sería suprimida la ayuda económica americana a cualquier país que no llevase a la práctica las normas propugnadas en el seno del Comité de Consulta y Coordinación citado.

Uno de los embargos practicados por la Unión Soviética contra un país occidental y que tuvo unas repercusiones drásticas (mas espectaculares que efectivas) en el comercio exterior fué el practicado contra Australia en 1954. El origen del embargo tuvo un matiz claramente político (1). El desarrollo de los hechos fué el siguiente:

Vladimir Petrov, diplomático de la embajada soviética en Camberra, desertó solicitando al mismo tiempo asilo político en Australia (3 de abril de 1954). Dos semanas mas tarde cuando la Sra. Petrov fué obligada a salir para la URSS acompañada por agentes de seguridad soviéticos, abordando inicialmente el avión, numerosos inmigrantes de los países del

(1) Wiles. Communist International Economics. Oxford, 1968. Pág. 501.

Este de Europa se manifestaron en el aeropuerto de Camberra. Sin em
bargo, mas tarde, en Port Darwin, al permitir a la señora Evdokia
Petrova hablar con su marido por teléfono, la policía australiana desar
mó a los diplomáticos de la URSS que la acompañaban, optando des-
pués la Sra. Petrov por solicitar voluntariamente asilo en el país.

Como consecuencia de estos hechos la Unión Soviética rompió
sus relaciones diplomáticas con Australia el 23 de abril de 1954, proce
diendo la URSS inmediatamente a suspender sus importaciones (esen-
cialmente lana) procedentes de Australia, si bien este país no tomó me
dida alguna contra el comercio exterior soviético, como puede observar
se en el cuadro que figura a continuación:

CUADRO Nº 1
COMERCIO EXTERIOR DE AUSTRALIA CON LA U. R. S. S.
(1952 - 1962)

(Valor en millones de libras australianas)

<u>A Ñ O S</u> ⁽¹⁾	<u>Importaciones de URSS</u>	<u>Exportaciones a URSS</u>
1. 952 - 53	731	1. 642
53 - 54	734	26. 146
54 - 55	911	154 (E)
55 - 56	758	- (E)
56 - 57	262	19 (E)
57 - 58	535	34 (E)
58 - 59	428	102 (E)
59 - 60	525	12. 580
60 - 61	850	
61 - 62	859	

(1) El período anual finaliza el 30 de junio.

FUENTE: Bureau of Census and Statistics. Overseas Trade.
Gran Bretaña.

NOTA: Las cifras afectadas por la letra (E) corresponden a
los años en que estuvo en vigor el embargo.

Con posterioridad a esos hechos, tanto en el Este como en el Oeste se ha procedido a una distensión en el terreno político y a su progresivo aumento de las relaciones económicas, patrocinado por las Naciones Unidas (Comisión Económica para Europa) así como por la UNC-TAD, (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo).

Por ello, en el año 1971, las perspectivas del comercio internacional Este-Oeste son más optimistas que en años anteriores en cuanto a liberación de determinadas mercancías sometidas a embargo. Así, por ejemplo, el Gobierno norteamericano ha autorizado recientemente una exportación a la URSS de máquinas herramientas para la fabricación de vehículos automóviles y camiones por valor de 85 millones de dólares. Las licencias de exportación de estas mercancías sometidas a embargo habían sido bloqueadas durante doce años (mayo de 1969 a mayo de 1971) por el Departamento de Defensa que consideraba la venta de bienes de equipo como material estratégico. Por tanto esa actitud de distensión en los mecanismos de política económica exterior de ambos bloques es un hecho que repercutirá indudablemente en el progreso de las relaciones económicas internacionales Este-Oeste.

V.2. Organización y mecanismos de comercio exterior en los países socialistas.

La significación del comercio exterior en los países de economía centralmente planificada está subordinada al alcance del plan central. En Europa el caso extremo (atribuyendo menor importancia al comercio exterior) se da en Albania, país muy poco desarrollado y en el que el plan de comercio exterior tiene incluso carácter residual con respecto al plan económico central y una de sus finalidades es el superar posibles estrangulamientos en la aportación de recursos o determinados bienes. En otros países socialistas desarrollados se atribuye mucha más importancia al tráfico exterior de mercancías aunque en todas ellas "el monopolio del comercio exterior" constituye la base para la dirección plana

nificada de las relaciones económicas exteriores"⁽¹⁾, de acuerdo con la afirmación de T. S. Khachaturov, miembro de la Asociación de Instituciones Soviéticas de Ciencia Económica de Moscú.

En el capítulo II de la tesis se ha analizado ya la planificación del comercio exterior en los países socialistas, por lo que ahora se señalan resumidamente las directrices que delimitan la organización y mecanismos del sector exterior, particularmente en la URSS, que ha sido utilizado como modelo en otras naciones del Bloque, utilizando esencialmente fuentes de los países socialistas, elaboradas en esas naciones o comunicadas a través de ponencias por sus delegados en distintos Organismos Internacionales (CEPE, UNCTAD, CAME, etc.).

V. 2. 1. Proceso de toma de decisiones y política comercial.

El problema de toma de decisiones dentro del ámbito del comercio exterior en los países socialistas, constituye un tema de bastante actualidad, particularmente después de las reformas económicas introducidas en las naciones del Este de Europa a partir de octubre de 1965

La descentralización de decisiones impuesta por los hechos en la URSS, alrededor de esa fecha, tesis que mantiene acertadamente J. L. Sampedro⁽²⁾, y que afectó a la nueva orientación de la política económica, se dejó sentir también en el ámbito del sector exterior como veremos más adelante.

De acuerdo con el punto de vista oficial de las autoridades de varios países de economía centralmente planificada (particularmente R. D. Alemana, Hungría y Polonia) existe confusión en Occidente al en

(1) The Development of the External Economic Relations of the Soviet Union T. S. Khachaturov. III Congreso de la Asociación de Economía Internacional. Actas del Congreso. Montreal, 1968, pág. 91.

(2) J. L. Sampedro. "Las fuerzas económicas de nuestro tiempo". Madrid, 1968, pág. 179.

juiciar el proceso de toma de decisiones en comercio exterior en aquellas naciones. En el caso concreto de las importaciones en los países socialistas, la opinión occidental es que los consumidores finales de las mercancías no pueden influir sobre las directrices de importación elaboradas por las autoridades centrales. La versión oficial de los países socialistas, es que en el sector exterior se ha procedido a introducir una serie de reformas e innovaciones en la planificación y técnicas del comercio exterior cuyo resultado ha sido una transferencia de facultades decisorias a niveles inferiores elevando, además, el número de empresas autorizadas a negociar en operaciones con mercados exteriores.

Estas reformas son consecuencia de que, aparte de la descentralización de decisiones mencionada, en varios países socialistas de Europa se considera ya el comercio exterior como un factor importante en la estrategia de su desarrollo económico. "La insuficiencia o inadecuación de los recursos internos, la carrera en favor de la eficiencia en el despliegue de las inversiones y de la mano de obra y el esfuerzo por mantener la paz en una economía mundial que se transforma, así como el tratar de beneficiarse de la revolución científica y técnica contemporánea ha puesto de manifiesto las ventajas de la división internacional del trabajo y ha conducido inevitablemente a la formación de estructuras económicas en contacto permanente con los mercados exteriores"⁽¹⁾. Esta frase condensa explícitamente la posición actual del comercio exterior en el bloque del Este, posición nueva que ha dejado huella en el proceso decisorio de sus políticas económicas en el sector exterior. En efecto, Esta tendencia se ha consolidado aún más a lo largo de 1971 a medida que se ponen en práctica las directivas del Plan quinquenal de la URSS 1971-1975.

(1) Trade Relations among countries having different economic and social systems. UNCTAD. XI Junta de Comercio y Desarrollo. Ginebra, 24 agosto, 1971. Doc. TD/B/341/, pág. 4.

En la actualidad, si nos limitamos, por ejemplo, a analizar el proceso de toma de decisiones en el caso de importaciones, se observa que la elaboración de los planes de comercio exterior en los países socialistas está caracterizado ⁽¹⁾ particularmente por una serie de "esfuerzos combinados" de las autoridades de planificación central (oficinas planificadoras gubernamentales y departamento planificadores dentro del Ministerio de Comercio Exterior) y de los consumidores finales, es decir, empresas y ministerios. Este proceso, tiene por tanto dos vertientes, macro y microeconómica. Esta última está basada en los planes de contraste que sugieren básicamente unidades industriales, comerciales y de servicios así como las organizaciones de comercio exterior, y que reflejan las exigencias importadoras a nivel microeconómico. El aspecto macroeconómico, que constituye la palanca fundamental que mueve en este caso las importaciones, está integrado por las directrices elaboradas centralmente y de acuerdo con el plan estatal.

Por tanto, aunque la máxima responsabilidad en las decisiones corresponde a las autoridades planificadoras, sin embargo, los "consumidores finales" citados, pueden influir en la decisión que programa el plan de comercio exterior. Esta influencia consiste en facilitar información básica relativa a sus necesidades de bienes de importación y a sus propias preferencias, así como a discutir hasta cierto límite las asignaciones importadoras.

El proceso es el siguiente: las organizaciones industriales, comerciales o del sector servicios comunican sus solicitudes de recursos o productos y sus programas de producción a las autoridades planificadoras centrales, bien directamente o a través de agencias superiores.

(1) Doc. TD/B/341. UNCTAD. Ginebra, 7 de abril de 1971, pág. 4 y 5.

Esta información se considera básica para determinar los objetivos de planificación y una vez perfeccionada, se integra como una parte más del plan nacional. Posteriormente y de acuerdo con las necesidades y exigencias de recursos a nivel nacional, se prepara un proyecto de plan de importación que materializa la contribución del comercio exterior a la producción nacional, a las inversiones domésticas y a la oferta de bienes de consumo en el mercado.

Ese plan inicial de importación se perfecciona teniendo en cuenta los resultados de determinadas encuestas sometidas a los "consumidores finales" (por ejemplo en Hungría) e invitando incluso a instituciones de investigación a que formulen cuantas sugerencias estimen convenientes, (como en Polonia y Hungría).

Por otra parte, en algunos países socialistas, como en Polonia, existe un Instituto de Comercio Interior que elabora periódicamente unos amplios informes que se remiten a las autoridades encargadas de la planificación en el Ministerio de Comercio Interior. Actualmente, se están preparando proyecciones sobre el consumo de las economías familiares polacas que abarcan hasta el año 2.000 y las investigaciones son muy amplias, en base a una muestra de 4.000 familias pertenecientes a distintos estratos de la población y que se considera como suficientemente representativa. En estas proyecciones se tiene en cuenta la posible aportación del comercio exterior.

En los países socialistas, se elaboran por tanto balances de mercancías nacionales, que posteriormente se transforman en matrices básicas para la planificación, incluyendo la programación de importaciones y exportaciones. Cuando se comparan las demandas agregadas de los consumidores finales con la producción nacional de mercancías particulariza

das, se forman unos balances que indican la verdadera situación demanda-oferta en el período a que se refiere la planificación. De ellos se deducen posteriormente los déficits o superavits que permiten a los planificadores evaluar las mercancías que deben importarse y las que pueden exportarse a mercados exteriores.

En el caso de la República Democrática Alemana, Hungría y Polonia, los balances que se elaboraron en los últimos años han puesto claramente de manifiesto cuales han sido las necesidades de importación de esos países, entre las que pueden citarse en particular: aceites, gas, metales básicos, materias primas textiles, etc.

Sin embargo, en el proceso de toma de decisiones se tienen tambien en cuenta otros factores, en cuanto a precios, cálculos para hacer mas eficientes las operaciones de comercio exterior, o bien si el análisis coste-beneficio hace más aconsejable importar un producto que obtenerle en el interior del país. Todos estos factores han puesto de manifiesto que existen por ejemplo evidentes ventajas en la importación de bienes de equipo para la fabricación de automóviles y camiones en la URSS y en algún otro caso, como ha ocurrido en Hungría, se han llegado incluso a estimular determinadas importaciones con el fin de favorecer la competencia en determinados mercados nacionales.

En el estudio que ha realizado Frederic L. Pryor⁽¹⁾ acerca de los criterios que influyen en la toma de decisiones que orienten la política de comercio exterior, particularmente en la República Demo

(1) Frederic L. Pryor. "El sistema comunista de Comercio Exterior". Tecnos. Madrid, 1970, pág. 92 y ss.

erática Alemana, señala como más importantes, entre los utilizados en este país, los siguientes:

- a) criterios comerciales (armonización de los balances materiales, el llamado en alemán "Preisausgleich", es decir, subsidio especial por resultados de los intercambios, coeficientes de beneficio neto, recursos naturales y dotación de factores);
- b) ahorro de divisas;
- c) criterios económicos diversos (conveniencia o rapidez de la gestión o negociación, etc.);
- d) criterios políticos.

Aunque el estudio de F. L. Pryor está contrastado por numerosa documentación oficial de la propia República Democrática Alemana, y con frecuencia en disposiciones sobre comercio exterior publicadas en la Gesetzblatt ("Boletín Oficial del Estado de la República Democrática Alemana) sin embargo, muchas de sus conclusiones están ya superadas, por lo que tienen más interés histórico que actual. Lo que sí es cierto en su tesis es que dada la "irracionalidad" de los precios interiores de Alemania Oriental, que no permitían comparaciones con precios extranjeros, naturalmente no podían orientar las decisiones para determinar lo que debía ser importado o exportado. En estas circunstancias fué preciso apoyarse en otros criterios que clasifica fundamentalmente como comerciales, incluyendo también los que se han citado al hacer referencia a su obra.

Este proceso de toma de decisiones, complementado por unos imperativos políticos y económicos, ha configurado una política económica exterior flexible que, aunque lentamente, se ha fijado objetivos diversos y dinámicos. Este proceso se ha dejado sentir en las distintas vertientes de aquella política⁽¹⁾ y concretamente en la política comercial exterior.

La política comercial exterior de los países socialistas ha registrado una cierta dinamicidad en los últimos años, probablemente como consecuencia de un mayor deseo de dedicar más atención al comercio exterior por parte de esos países, considerándole como una variable estratégica de mayor importancia para el desarrollo y también, debido a las reformas internas que se han sucedido en ellos a partir de 1965 y que han entrañado un mayor grado de apertura y una participación creciente en el comercio internacional mundial.

En un estudio elaborado por el staff del Fondo Monetario Internacional⁽²⁾ de difusión restringida, pero que posteriormente ha sido recogido casi íntegramente en una publicación de los Staff Papers del Fondo⁽³⁾, en un artículo de R. J. Familton, se analizan las políticas de

-
- (1) Al enjuiciar la política económica exterior se ha adoptado implícitamente la subdivisión más aceptada en las universidades de Estados Unidos, que consideran como campos concretos de esta política, la comercial y arancelaria, las políticas financieras internacionales y la financiación exterior del desarrollo a través de la ayuda económica mediatizada gubernamentalmente o por organizaciones supranacionales.
 - (2) Doc. DM/69/77. F.M.I., 4 diciembre de 1969. "East-West Trade and Payments Relations".
 - (3) Staff Papers, Marzo, 1970. R. J. Familton. "East-West Trade and Payments Relations".

comercio exterior de los países socialistas miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica. En el estudio citado se señala que los países del CAME han basado fundamentalmente sus relaciones comerciales Es te-Oeste en función de acuerdos bilaterales, debido particularmente a dos factores distintos.

En primer lugar el carácter bilateral de los acuerdos es una consecuencia lógica de la orientación de sus sistemas económicos a través de directivas y con una planificación central. En segundo término se debe a las limitaciones impuestas por sus tenencias en divisas convertibles.

Como ya se ha indicado, en virtud de las reformas económicas introducidas en los últimos años en las naciones socialistas europeas, el comercio exterior se ha convertido en una parte integral de sus planes económicos nacionales. Por otra parte, está prácticamente centra lizada su coordinación y control.

Al tratar de descubrir las razones de política económica que han orientado el comercio bilateral, no es difícil suponer que aparte de motivos doctrinales y políticos, se considera que esa clase de comercio reduce la incertidumbre de lograr un mejor equilibrio en los balances materiales y permite prever mejor las operaciones de comercio exterior. Es evidente que un drástico control estatal del tráfico exterior de mercancías permite ajustar con mayor rapidez, las importaciones y exportaciones, aun cuando cambien las circunstancias, y tanto en su composición cualitativa como en la diversificación geográfica y en las cifras totales de comercio exterior.

La tendencia más reciente reflejada en la política comercial de los países socialistas es la de incrementar su participación en el comercio internacional mundial estimulando particularmente sus exportaciones reader

en cuenta las exigencias de los consumidores finales tanto en importa
ción como en exportación. Al hablar del proceso de toma de decisiones
se ha indicado ya la mayor participación de los niveles inferiores en la
elaboración de la programación del comercio exterior, y este progreso
que en definitiva ha proporcionado mayor eficiencia, no solo no es irre
versible sino todo lo contrario.

Es de hacer notar que también se está impulsando activamente
la promoción de las exportaciones y por otra parte se está orientando
la política económica exterior de los países socialistas en favor de un
comercio y de pagos internacionales sobre bases multilaterales.

En los países de economía centralmente planificada, hace ya
varios años que numerosos especialistas en problemas jurídicos y eco-
nómicos de política económica exterior han propugnado una nueva y más
amplia orientación en las relaciones Este-Oeste. Así, por ejemplo,
F. Mádli⁽¹⁾ defiende esa postura en el ámbito jurídico, compartida por
otros expertos en Hungría. Esta corriente de opinión bastante genera-
lizada ha estimulado evidentemente la elaboración de una política comer-
cial más flexible de los países socialistas en sus relaciones con Occiden-
te.

V. 2. 2. Precios.

En las economías occidentales los precios constituyen un ele-
mento importante en el proceso orientador de la política económica ex
terior de estos países, sin embargo, en las naciones socialistas la sig
nificación de los precios es muy distinta.

Cuando se trata de enjuiciar las ventajas comparativas del co
mercio exterior o su rentabilidad, parece obligado referirse a los pre
cios, sin embargo, si ellos se fijan de forma distinta en el mercado

(1) F. Mádli. Foreign Trade Monopoly, Private International Law.
AKADEMAI KIADO. Budapest, 1967, pág. 17.

mundial que en el interior de un país socialista, esta comparación carece de base lógica, máxime cuando los distintos tipos de cambios complican aún más el problema.

En opinión de A. Nove⁽¹⁾, tradicional experto en cuestiones económicas de la URSS, el divorcio entre precios mundiales y nacionales de las economías socialistas se debe a varias causas entre las que resalta las siguientes:

- diferencias en los costes reales de mercancías como consecuencia de la desconexión entre las economías socialistas y los mercados mundiales;
- procedimientos poco racionales de fijación de precios;
- diferentes incidencias en los precios por la carga del interés del capital (mucho mayor en países occidentales);
- finalmente, al no expresar los precios el grado de escasez relativa no pueden orientar el comercio internacional.

De acuerdo con las aportaciones teóricas marxistas, no se reconoce a la demanda el desempeño de ninguna función en la determinación del valor. Este debería fijarse objetivamente de acuerdo con la tesis valor-trabajo. Sin embargo, en la actualidad para la mayoría de los economistas socialistas los precios deben basarse no en el "valor" sino en el "precio de producción"⁽²⁾, ya que solamente este último refleja el coste social y permite un mayor grado de eficiencia.

(1) Alec Nove. The Soviet Economy. 3^{ra}. edición. Londres, 1968. George Allen and Unwin. Pág. 213 y 214.

(2) J. Wilczynski, The Economics of Socialism. Londres, 1970. George Allen and Unwin. Pág. 129.

En el terreno de la práctica, la determinación de los precios en los países socialistas se lleva a cabo de acuerdo con necesidades prácticas y en función de una serie de objetivos, lo cual supone una contradicción con la teoría marxista del valor-trabajo. Por otra parte, no existe un criterio uniforme para la fijación de los precios, e incluso, se da el caso de que un mismo producto puede tener distintos precios en atención a su diversa utilización o al objetivo que cumpla.

De acuerdo con la óptica socialista, los precios no son irracionales como les interpretan economistas de Occidente, sino que cumplen funciones sociales y de política económica. La idea que expresa este hecho se publicó en un artículo de A. Birman en "Kommunist", nº 10 de 1967, en donde afirma literalmente este autor que los precios "reflejan los caminos y objetivos más efectivos para el desarrollo de la producción socialista y el logro de los mejores efectos con el mínimo posible de gasto". En otras palabras, el sistema de precios en los países socialistas trata de orientar la producción y el consumo en el sentido deseado por la política económica del país.

Por otra parte, como el socialismo atribuye una gran importancia a la distribución de la Renta Nacional, incluso en el binomio consumo-acumulación, los precios desempeñan un papel importante, de forma en cierto modo similar a los niveles de salarios y a los servicios sociales.

En el proceso interno de formación de los precios, interviene un factor básico como es el coste de producción, al que se suman una serie de gravámenes (ingresos fiscales en concepto de impuesto de utilidades del productor, mayorista y minorista, impuesto sobre el volúmen de ventas, y la llamada diferencia presupuestaria⁽¹⁾ que grava solo a consumidores especiales) incluyéndose también en los bienes de consumo benefi-

(1) Kaser, Michael. La Economía Soviética. Madrid, 1970. Guadarrama, Pág. 134 y 135.

cios del productor, mayorista y minorista.

No obstante, los precios no se determinan en general de esa forma tan simple, sino que están subordinados a la política económica del país y por tanto corresponde al Consejo de Ministros el fijar los principios generales y procedimientos de determinación de los precios, así como la fijación de aquellos precios de bienes y servicios claves en la economía.

Subordinado al Consejo de Ministros y con un marcado carácter "ejecutivo" está la Comisión Estatal de Planificación de Precios, que colabora con el organismo supremo de planificación (Comisión Estatal de Planificación) y por otra parte con los diversos ministerios. En esta trama y urdimbre de instituciones, el proceso administrativo es el siguiente:

Los distintos departamentos ministeriales, antes de someter las propuestas de precios a la Comisión Estatal de Precios, estudian los cálculos facilitados por ramas económicas, asociaciones, comités regionales de precios, ya que cada uno de estos está en comunicación con las empresas productoras y comerciales.

Como hemos visto, la política de precios está centralizada en los países socialistas, sin embargo, a partir de las reformas económicas llevadas a cabo en los años sesenta, se ha avanzado bastante por el camino de la descentralización y de hecho muchos precios se negocian actualmente entre las empresas si bien respetando las normas impuestas por las autoridades competentes superiores.

Indudablemente, los criterios de fijación de precios presentan ciertas diferencias de uno a otro país socialista, e incluso pueden cambiar de acuerdo con la tendencia predominante en la política económica del país como ha ocurrido en 1970 en Checoslovaquia.

Por otra parte, existen divergencias entre las políticas de pre
cios al por mayor y al por menor. Los primeros se suelen mantener
estables durante mayores lapsos de tiempo, mientras que los segundos
se ajustan periódicamente con objeto de regular el consumo. Así la fi-
nalidad de la citada "diferencia presupuestaria" que tiene por objeto
elevar los precios de un producto a determinados consumidores especial
les tiene por objeto regular el consumo del bien afectado, en este caso
restringiéndole. Un ejemplo muy típico que cita M. Kaser⁽¹⁾, referido
a la Unión Soviética, es el de la diferencia presupuestaria que grava la
gasolina utilizada por los automóviles privados. O bien, el hecho de que
las tarifas eléctricas sean diferentes según el consumidor, ya que los
edificios eclesiásticos pagan una tarifa especial, la más elevada natural
mente.

En el caso particular del comercio exterior, los precios se re-
fieren bien a los de los mercados mundiales o a los de los países occi-
dentales más importantes. En opinión de Alec Nove⁽²⁾ esto significa que
es preciso buscar un criterio de referencia fuera del sistema socialista,
y por eso cita él a continuación una anécdota que atribuye a una persona
lidad oficial de la URSS, quien bromeando dijo: -"Después de la revolu-
ción mundial convendría conservar un país capitalista, si no ¿ cómo sa-
bríamos a qué precio comerciar?"⁽³⁾.

Sin embargo, esta referencia es solo una verdad a medias, ya
que se está superando paulatinamente esa desconexión con los mercados

(1) M. Kaser. La Economía Soviética. Madrid, 1970. Guadarrama, pág. 134.

(2) Alec Nove. The Soviet Economy. 3ra. edic. Londres, 1968. Pág. 216.

(3) Se cita también por S. Pisar en su libro Coexistence and Commerce,
Guidelines for Transaction between East and West. Nueva York, 1970,
Página 186.

mundiales por parte de los países socialistas, lo mismo que su tradicional olvido por las técnicas del marketing internacional.

Anteriormente, en el comercio Este-Oeste, los desajustes de precios estaban influídos por los efectos de acuerdos a largo plazo con rigidez en los precios, mientras que ahora se revisan semestralmente.

Los países socialistas utilizan generalmente como procedimiento práctico en el comercio exterior, para obtener precios de referencia, un promedio que prevalece durante un período seleccionado, sometiendole al mismo tiempo a una serie de ajustes por costes de transportes y otras condiciones que dependen de la región que se considere. En el seno del Consejo de Mutua Ayuda Económica, existe una Comisión de Comercio Exterior, de la que ya se ha hablado y que realiza estudios en este sentido en colaboración con los países miembros.

Hasta el presente, y concretamente en el período correspondiente a los años 1966 a 1970 el promedio calculado de precios se ha basado en una media referida a los precios mundiales vigentes de 1960-64.

Es preciso subrayar también que a veces existe un divorcio entre los precios pagados por las corporaciones o centrales de comercio exterior y los que efectivamente perciben. A veces incluso se han pagado precios inferiores a los de mercado mundial a los exportadores de países socialistas, hecho que se ha justificado por razones de obtención de ventajas políticas, para competir en mercados difíciles, etc. En el caso de la importación puede existir también esa discrepancia.

Por otra parte, en los precios de exportación de algunos productos de países socialistas, se observan discrepancias importantes entre sí ya que en ellos parece como si no influyesen los costes de transporte interiores. Un ejemplo muy claro en este sentido lo cita S. Pisar⁽¹⁾

(1) S. Pisar. Coexistence and Commerce. Guidelines for Transactions between East and West. Nueva York, 1970. Pág. 185.

al referirse a que determinadas mercancías que se han exportado desde centros de producción del oeste de la URSS hacia Japón, fueron vendidas a ese país a precios análogos a los exportados a países de Europa Occidental. El fuerte componente diferencial en los costes de transportes nacionales en este caso tuvo que ser o bien a cargo de los ferrocarriles estatales o bien absorbido por alguna de las instituciones de comercio exterior.

En otro ejemplo que presenta el autor citado, en cuanto a las grandes diferencias entre los propios precios interiores y que afectan a los correspondientes del comercio exterior, refleja con bastante nitidez cómo el abaratamiento de ciertos bienes se debe a considerarse prioritarios por la política económica del país. Así, en la Unión Soviética, "un aparato de televisión no cuenta mucho más que un par de zapatos de alta calidad". La causa de este hecho estriba en la importancia que atribuye el Gobierno soviético a la electrónica y además porque los receptores de televisión constituyen un elemento indispensable en la formación de la opinión pública.

Al mismo tiempo que existen discrepancias como las citadas, se da a veces grandes diferencias entre precios internos y precios para la exportación como ocurre en Checoslovaquia en la exportación de automóviles Skoda, tipo 1.000 MB. El precio de venta en la República Federal Alemana fué de 1.200 dólares, mientras que en Praga era preciso abonar más de 3.000 dólares (equivalente a importe en coronas) con un período de entrega que oscilaba alrededor de tres años y un pago inicial de 1.300 dólares.

No obstante, en los países socialistas, las reformas económicas introducidas en los últimos años han dejado su huella en el sistema de precios. En la Unión Soviética por ejemplo se reformaron profundamente los precios industriales al por mayor⁽¹⁾ el primero de julio de 1967, fi-

(1) Harry Schwartz. "An Introduction to the Soviet Economy". Columbus, Ohio, 1968. Pág. 96.

gurando como una de las innovaciones más destacables el coste del capital. Esas reformas, en lo que a precios se refieren parece que paulatinamente persiguen metas más alejadas que las primitivas y una declaración de voluntad, en este sentido fué puesta de manifiesto por el Presidente de la Comisión Estatal de Precios de la URSS al anunciar una revisión anual de precios⁽¹⁾ en distintos tipos de maquinaria, productos químicos y materiales de construcción.

En la actualidad, existe en los países socialistas una tendencia a que en aquellas mercancías objeto de comercio exterior, los precios interiores se alinien con los internacionales. Algunos países en concreto, como Yugoslavia fundamentalmente, y también en parte Checoslovaquia y Hungría han progresado mucho en ese aspecto.

V. 2. 3. Tipos de cambio.

En los países de economía centralmente planificada, los tipos de cambio no desempeñan un papel importante en el comercio internacional, como ocurre con los de economía de mercado, habiendo sido caracterizado textualmente por A. Hermann⁽²⁾ al referirse a los países del CAME, que son tipos de cambio, "incluso sin significación estadística".

En el ámbito de la política económica de los países socialistas, los tipos de cambio no constituyen instrumentos que puedan utilizarse para orientar las operaciones comerciales exteriores.

Estos tipos, en contraposición con los de Occidente presentan características muy particulares. En primer lugar las modificaciones del tipo de cambio en países capitalistas, como una devaluación, o bien revaluación afectan sin duda alguna al nivel interno de precios. Cuando

(1) V. Sitnin. Voprosi Ekonomiki. nº 5. 1968.

(2) A. Herman, Monetary Problems of COMECON. The Banker, marzo, 1969. Pág. 240.

se trata por ejemplo de una devaluación, la historia económica reciente demuestra que la economía interna debe protegerse con unas medidas complementarias, a veces con un coste social excesivo, con el fin de evitar subidas posteriores de precios. Sin embargo, en las naciones socialistas existe una completa desconexión entre variaciones del tipo de cambio y nivel de precios internos. Así en la Unión Soviética, la "revaluación" del rublo llevada a cabo en el año 1961, no supuso una reestructuración de los precios internos de la URSS.

Otro aspecto, digno de mención en cuanto a los tipos de cambio, es que en las naciones socialistas se atribuye un contenido en oro (ver cuadro nº 2) a cada una de las monedas nacionales, excepto en el caso particular de Albania, de forma similar a lo que ocurre con las unidades monetarias de los países miembros del Fondo Monetario Internacional. Sin embargo, esa equivalencia es más teórica que real, al no existir convertibilidad para sus monedas, ni en el interior del bloque socialista, ni siquiera entre los propios países miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica, con la excepción de la convertibilidad parcial del dinar yugoslavo. Esta característica señalada, hace que el comercio Este-Oeste se realice tomando como base dólares-cuenta o monedas de otros países occidentales, por lo que el tipo de cambio en sí no es relevante.

Otra característica de los tipos de cambio de los países socialistas estriba en el hecho de su falta de unidad, es decir, de un tipo de cambio único para las distintas transacciones económicas que integran las partidas de una balanza de pagos. Como puede observarse en el cuadro nº 2 , que está elaborado con datos actualizados en marzo de 1969, se señalan en él una duplicidad entre:

- tipo comercial básico, y
- tipo de cambio no comercial.

CUADRO N° 2

PAISES MIEMBROS DEL CONSEJO DE MUTUA AYUDA ECONOMICA (CAME).

Tipos de cambio de sus monedas

(Marzo, 1969)

P A I S	Unidad monetaria	Contenido en oro.- (atribuido en gr.)	Tipos de cambio por dólar	
			Comercial básico	No comercial ⁽¹⁾
República Dem. Alemana .	Marco	0, 399902	2, 22	4, 20
Bulgaria	Leu	0, 759548	1, 17	2, 00
Czechoslovaquia	Corona	0, 123426	7, 20	14, 36 - 16, 20
Hungría	Florin	0, 075758	11, 74	30, 00
Polonia	Zloty	0, 222168	4, 00	24, 00 - 40, 00
Rumania	Leu	0, 148112	6, 00	12, 00 - 18, 00
U. R. S. S.	Rublo	0, 987412	0, 90	0, 90

(1) Tipo de cambio aplicable al turismo con monedas fuertes (\$, f, etc.), pagos del extranjero a residentes y en gastos diplomáticos en el país.

El primero se utiliza naturalmente en operaciones de tráfico exterior de mercancías, mientras que el no comercial se toma como base para el cambio a turistas que facilitan dólares, libras u otras divisas fuertes, así como en pagos efectuados a residentes en el país socialista en cuestión, gastos del personal diplomático, etc. La particularidad de este tipo de cambio no comercial es su amplio margen (excepto en el caso del rublo y del dinar yugoslavo). Lo cierto es que tanto en el mercado negro de esos países socialistas, así como en los cambios de sus monedas en Europa Occidental (en mercados libres), los tipos de cambio que figuran en el cuadro son muy superiores a aquellos. El rublo por ejemplo, que oficialmente tiene una cotización de 1,111 dólares, se compra fácilmente con una equivalencia de 4 rublos igual a 1 dólar, e incluso a tipos de cotización en los que la moneda soviética está aún más depreciada.

Las razones que apoyan esa duplicidad en los tipos de cambio son probablemente razones de prestigio⁽¹⁾ como afirmó en una ocasión el Presidente del Banco del Estado de la URSS, y por otra parte, un medio de retener o acumular divisas convertibles.

Por tanto, los tipos de cambio en los países socialistas, no expresan como en Occidente el poder de compra de las monedas nacionales, y al mismo tiempo no gozan de convertibilidad. En este aspecto existe una excepción ya citada, la de Yugoslavia, país miembro del Fondo Monetario Internacional y de la O. C. D. E. , cuya moneda, el dinar, tiene convertibilidad parcial. En este país el tipo de cambio es 1 dólar = 15,0nuevos dinares. En realidad es solamente Yugoslavia el único país socialista en el que el tipo de cambio tiene significación e incluso ha sido utilizado como instrumento de política económica para el ajuste de la Balanza de Pagos. Además la República Federal de Yugo-

(1) A. Korovushkin, Pravda, 15 de noviembre de 1960.

lavia facilita datos en cuanto a la situación de sus reservas y a las distintas partidas de su balanza de pagos⁽¹⁾, hecho verdaderamente excepcional en el bloque socialista.

En la mayoría de las naciones de economía centralmente planificada, con la excepción yugoslava, la manera de conseguir un ajuste en la balanza de pagos no es a través de los mecanismos mixtos basados en los precios o en la renta, como señala la teoría de numerosos poskeynesianos (Meade, Alexander, etc.) sino en la actuación de una política económica exterior basada en fuertes controles directos sobre las transacciones económicas y sobre las monedas. En cualquier visita a la Unión Soviética, por ejemplo, turística e incluso formando parte de delegaciones oficiales, la declaración de divisas a la entrada y a la salida es inflexible, y las sanciones muy severas.

En algunos países del bloque socialista, aparte de Yugoslavia, existe actualmente una tendencia en favor de lograr paulatinamente unos niveles de tipos de cambio más realistas, y en Hungría y Checoslovaquia se ha comenzado ya a caminar por ese sendero, aunque es preciso reconocer que una política en tal sentido implica ineludiblemente ajustes estructurales en sus economías.

V. 2. 4. Política arancelaria.

En los países socialistas es difícil hablar de política arancelaria, ya que las importaciones y exportaciones se ajustan como ya se ha indicado a las exigencias del plan nacional. No ocurre como en los países occidentales en los que la política arancelaria se utiliza no solo con fines coyunturales, sino también estructurales, habiéndose extendido ampliamente en este último aspecto, la política arancelaria de desarro-

(1) Periódicamente se publican datos en el Informe Anual del Banco Nacional, así como en el Boletín Estadístico del Servicio de Contabilidad Social y en la publicación del Instituto Federal de Estadísticas, "Indeks".

llo.

Los países del bloque socialista mantienen en la actualidad una posición, desde el punto de vista de la política económica exterior, en la que los derechos de Aduana han perdido fundamentalmente su significación convencional⁽¹⁾.

La protección a la industria nacional se logra de una forma más efectiva a través del monopolio de comercio exterior y de una serie de controles sobre el tráfico exterior de mercancías que permiten ajustar las importaciones y exportaciones a las exigencias del plan nacional.

En general, y como consecuencia del cambio de actitud acaecido en los últimos años en la política económica exterior del bloque, se ha impuesto entre los responsables de esa política la necesidad de más de una columna en el arancel de Aduanas, como puede observarse en el Anexo 4⁽²⁾, que recoge las modificaciones más recientes introducidas en el Arancel de Aduanas de Hungría en virtud del Decreto ministerial 5/1970/XII. 20/KKM-PM, elaborado conjuntamente por los Ministerios del Comercio Exterior y de Hacienda y relativo a la aplicación del Arancel de Aduanas.

Este panorama arancelario que ha superado la columna única, permite desde que se introdujo una mayor flexibilidad a los países socialistas al ofrecer (con los derechos más reducidos) una contrapartida en el caso de concesiones arancelarias.

El Boletín Internacional de Aduanas de la Unión Internacional para la publicación de tarifas aduaneras ha traducido y editado ya los aranceles de Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría y Yugoslavia, siendo precisamente el de Hungría el más actualizado (la publicación data de

(1) J. Wilczyński. "The Economics and Politics of East-West Trade". Glasgow, 1969; pág. 100.

(2) Anexo 4 del Decreto Ministerial 5/1970 XII 20/KKM. I.M de 20 de diciembre de 1. 970.

mayo de 1971) por lo que ha sido tomado como modelo a efectos de estudiar la estructura arancelaria de un determinado país socialista.

Tanto en el Arancel de Aduanas de Hungría como en el de otros países socialistas se reconoce la existencia de dos o tres columnas. En el caso particular de la República Popular de Hungría, aunque legalmente se fijan tres columnas ⁽¹⁾, sin embargo la primera, (que teóricamente debería aplicarse a las mercancías de países que gocen de derechos preferenciales), carece de derechos de aduanas tanto en el Arancel húngaro de 1967, como en las modificaciones introducidas por el Decreto citado de 20 de diciembre. Esto induce a pensar que en el terreno de la política económica exterior de Hungría existe una puerta abierta para fijar esa primera columna con derechos más reducidos, bien por vía convencional o autónoma. Tal vez se realice en favor de países miembros del CAME con los que en el futuro se podría llegar a una integración económica, lo cual exigiría naturalmente una política arancelaria de reducciones sucesivas para facilitar ese proceso.

Lo cierto es que en la práctica las columnas son dos: la primera, y más reducida, cuyos derechos gravan a las mercancías de países que a su vez reconozcan a las exportaciones del país socialista la cláusula de la nación mas favorecida, ilimitada e incondicionalmente con base en un convenio o mediante reciprocidad, y la segunda columna, para mercancías de países sin Convenio o que no les sea aplicable la columna primera por razones de reciprocidad.

Por otra parte, tres países socialistas, Yugoslavia, Checoslovaquia y Polonia, por el hecho de pertenecer al GATT, han disfruta-

(1) Decreto nº 48/1967/XI.19 del Gobierno Revolucionario de los Trabajadores y Campesinos húngaros, referente al Arancel de Aduanas Comercial (Art. 1º números 1, 2 y 3).

do de las concesiones derivadas del "Kennedy Round" y paulatinamente han ido instrumentando su estructura arancelaria de acuerdo con los criterios que imperan en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

En caso particular del Arancel de Aduanas de Hungría, el Decreto mencionado de 19 de noviembre de 1967 confiere una serie de autorizaciones a los Ministerios de Comercio y de Hacienda, que recuerda lejanamente alguno de los preceptos de una ley arancelaria como la española de 1 de mayo de 1960 o las de otras naciones de economía de mercado. Esas autorizaciones permiten por tanto un pequeño margen de actuación dentro del campo de la política arancelaria o comercial exterior, particularmente en los siguientes casos incluidos en el artículo 3º del Decreto:

1. "El Ministro de Comercio y el Ministro de Hacienda que dan facultados de acuerdo con el Presidente de la Oficina Nacional de Abastecimientos y Precios:

- a) para establecer cupos aduaneros;
- b) para determinar las mercancías que puedan importarse dentro del marco de concesiones aduaneras;
- c) para aumentar o reducir, por un período determinado, los derechos de Aduanas establecidos en las columnas I, II y III del Arancel de Aduanas comercial, o los derechos aplicables a ciertas mercancías, o bien a suspender temporalmente su aplicación;
- d) para modificar por un período determinado, el texto de las subpartidas del Arancel de Aduanas comercial y los derechos de Aduanas correspondientes;
- e) para establecer un recargo aduanero por un período determinado".

.....

Como se deduce del texto legislativo citado, se puede llevar a cabo una política comercial exterior, con mucha menos flexibilidad que en Occidente, pero que puede actuar a través de contingentes (artículo 3º, 1. a.) o bien mediante elevaciones o reducciones de los derechos que figuran en el Arancel de Aduanas (art. 3º, 1. c.) y finalmente mediante el establecimiento de recargos temporales de derechos (art. 3º, 1. e.) que recuerdan en cierto modo los vigentes en países no socialistas bajo la forma de derechos anti-dumping o para hacer frente a importaciones a precios anormales.

Las propuestas de modificaciones arancelarias se elaboran en el terreno administrativo en el Comité del Arancel de Aduanas, que en su constitución actual está actuando desde 1º de enero de 1968.

Para que exista una conexión permanente entre el plan nacional, y otros altos organismos de la nación, el Comité del Arancel está actualmente constituido en Hungría por el Ministro Adjunto de Comercio Exterior (en calidad de Presidente) y por una serie de miembros que representan respectivamente al

- Ministro de Asuntos Exteriores.
- Ministro del Comercio Exterior.
- Presidente de la Oficina Central de Planificación.
- Presidente de la Oficina Nacional de Abastecimientos y precios; y
- Representantes de los Ministros y dirigentes de los Departamentos competentes.

En virtud de esta composición, se logra una dirección colegiada en la elaboración de la política arancelaria de la República Popular Húnga

ra, y aunque a veces la maquinaria administrativa actúa con mucha mayor lentitud de la deseada se logra generalmente una mayor interacción entre los organismos responsables de la elaboración de la política económica exterior en el aspecto arancelario.

V.3. Pagos internacionales.

En el contexto de las relaciones Este-Oeste, los pagos internacionales desempeñan un importante papel, si bien en muchas ocasiones han actuado en forma limitativa en el desarrollo de las relaciones comerciales entre países socialistas y de economía de mercado.

La política económica exterior de los países del CAME se ha orientado tradicionalmente en favor de los acuerdos bilaterales con los países de Occidente, ya que ellos se ajustan mejor a la adaptación del comercio exterior al Plan central y además se estructuran en función de las posibilidades de la liquidez internacional de los países del Este.

Es un hecho conocido que aparte del sometimiento de importaciones y exportaciones a las directrices del Plan Nacional, los países socialistas han sufrido continuamente una penuria de reservas y grandes dificultades para obtener divisas convertibles utilizables en su comercio Este-Oeste. Al mismo tiempo, los países del CAME controlan fuertemente sus reservas y se caracterizan por una política eminentemente restrictiva en materia de divisas. Un síntoma claro de la inadecuada liquidez internacional en las naciones del Este ha sido su preocupación en política económica de procurar más sustituir importaciones, particularmente de valor añadido elevado, que de estimular las exportaciones. Por otra parte, las ventas de oro de la URSS en los años sesenta para la compra de trigo fundamentalmente, refuerzan esta tesis.

Al hablar de los problemas financieros y de pagos en el comercio inter-bloque (IV.4, pág. 51) se ha tratado de la sistemática y técnica de las compensaciones y pagos internacionales en el interior del bloque socialista. Teniendo en cuenta que entre los países del CAME se practica intensamente el bilateralismo, también algunos de los esquemas podrían aplicarse a los pagos Este-Oeste, pero naturalmente con mayores limitaciones.

En las transacciones comerciales Este-Oeste, se liquidan los intercambios previstos en el acuerdo bilateral con pagos en divisas convertibles, si bien se utilizan otros procedimientos a través de créditos, comercio paralelo, "operaciones switch", etc., adquiriendo además una cierta importancia las compensaciones que se realizan periódicamente en el seno de la Comisión Económica para Europa.

El procedimiento normal en el ámbito de los pagos internacionales Este-Oeste, por parte de los países del Consejo de Ayuda Mutua Económica, estriba en el hecho de que en cualquiera de esos países las transacciones en divisas extranjeras están controladas por los bancos estatales, existiendo además una estrecha cooperación entre esas entidades bancarias y el Ministerio de Hacienda.

Es indudable que el comercio Este-Oeste, excluyendo las transacciones entre países socialistas y naciones en vías de desarrollo (que se analizan al tratar de la ayuda específica al desarrollo por parte del bloque socialista) está limitado por la evolución de los pagos internacionales. La preferencia del equilibrio del comercio internacional Este-Oeste de acuerdo con un patrón estrictamente bilateral pone de manifiesto, como se ha indicado, exigencias del Plan nacional central y problemas de liquidez internacional ya que las reservas del Bloque son insuficientes para enfrentar adecuadamente un comercio exterior en expansión.

En lo que respecta a los procedimientos de pago existe un análisis somero en el libro citado de Henry Giffen⁽¹⁾, aunque solamente aborda el caso particular del comercio de Estados Unidos con la URSS y fundamentalmente en cuanto a sus aspectos materiales y prácticos. Este autor admite que en este caso, se ha extendido ampliamente el crédito, si bien los pagos en efectivo y el trueque juegan un importante papel.

Un procedimiento muy normal en las transacciones Este-Oeste es la utilización de las cartas de crédito a corto plazo, muy generalizada en Occidente en transacciones de comercio exterior. El mecanismo en aquellas transacciones es el tradicional. Si un exportador de Estados Unidos, por ejemplo, concierda una venta de mercancías con una asociación o corporación de comercio exterior de la URSS, esta entidad a través del Vneshtorgbank⁽²⁾ de Moscú que extiende la carta de crédito, se compromete a pagar la contrapartida en rublos por la cantidad que figura en la carta de crédito, tan pronto como las mercancías han sido enviadas. El Banco de Comercio Exterior de Moscú remite la carta de crédito a la entidad bancaria americana que ha sido designada, quien comunica al exportador americano la confirmación o no de la carta de crédito, así como el abono en dólares de la cantidad correspondiente.

Todo el conjunto de las transacciones internacionales encuadradas en los convenios bilaterales y a veces en modus vivendi con ese matiz, integran las liquidaciones a nivel nacional en efectivo en divisas convertibles, a veces mediante compensaciones periódicas en el seno de la Comisión de las Naciones Unidas para Europa y a veces mediante compensaciones triangulares u otros procedimientos.

(1) H. Giffen, The Legal and Practical Aspects of Trade with the Soviet Union. Pág. 210 y ss.

(2) Banco de Comercio Exterior.

En opinión de los exportadores de Estados Unidos, hasta el año 1970, las limitaciones de créditos por parte de U. S. A. han frenado el comercio de ese país con el bloque socialista como también lo ha sido la vigencia del embargo que paulatinamente se está revisando.

Por parte de las autoridades de la URSS, los aspectos financieros de las transacciones internacionales han adquirido mayor relieve en el ámbito del desarrollo de su política económica exterior con los países occidentales. Este hecho ha sido puesto de manifiesto en el informe presentado por Alexei Kosygin⁽¹⁾ ante el XXIV Congreso del Partido Comunista de la Unión Soviética con ocasión de la presentación del IX Plan Quinquenal de la URSS. Con respecto a los países industrializados occidentales el informe de A. Kosygin subraya: "Somos partidarios también de unas relaciones económicas mas amplias con los países capitalistas desarrollados. En nuestras relaciones económicas con Finlandia, Francia, Italia, Japón, República Federal Alemana y Austria, se va perfilando una tendencia a concluir acuerdos a largo plazo que incluyen aspectos comerciales, económicos, científicos y técnicos así como crediticios y financieros. Esto crea condiciones previas adicionales para el desarrollo del comercio".

Los países del bloque socialista se caracterizan en general por la importancia de su comercio exterior dentro de la balanza de operaciones corrientes, constituyendo al mismo tiempo una parte fundamental de su balanza de pagos. Es cierto que la ayuda al desarrollo ha significado partidas crecientes en el ámbito de la balanza de capitales, particularmente en la URSS, Checoslovaquia y República Democrática Alemana, si bien es preciso hacer notar que la inclusión en movimientos de capital responde a las directrices aceptadas en Occidente de acuerdo con el Manual de la Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional, clasificación que no siguen los países socialistas como veremos más adelante. Esto se debe a que transacciones

(1) "Directives of the Five-Year Economic Development Plan of the USSR for 1971-1975". Moscú, 1971. Novosti Press Agency Publishing House. Pág. 74.

económicas internacionales que en Occidente se consideran como inversiones extranjeras, se incluyen en países socialistas por ejemplo en importaciones de una planta industrial completa.

Estas referencias que acaban de citarse en el párrafo anterior ponen de manifiesto que la compensación de los saldos comerciales Este-Oeste, constituye el problema fundamental en los pagos internacionales inter-bloque, y a nivel de nación a nación. Estos saldos traducidos a déficits y superávits han frenado la expansión del comercio internacional al ser reducidos los canales utilizables para compensar esos saldos. Ya se ha hablado de los pagos en efectivo en monedas convertibles y del trueque que han constituido los sistemas más rudimentarios de compensación de esos saldos. También se ha mencionado la escasez de divisas en el bloque socialista como una de las rémoras que en cierto modo han frenado la evolución hacia sistemas de carácter multilateral a lo que debe sumarse la inconvertibilidad del rublo ya que solo dentro de los países miembros del CAME se llevan a cabo compensaciones en rublos "transferibles" que contablemente se podrían asimilar a "rublos cuenta" dentro del bloque socialista.

La liquidez internacional, en base a las reservas de los países del Bloque, no se conoce con exactitud, excepto en el caso de Yugoslavia⁽¹⁾ cuyas reservas a 31 de diciembre de 1970 se elevaban a 185 millones de dólares que comparado con sus importaciones anuales representa un 6,5 % aunque el promedio a lo largo de ese año ha sido superior. En opinión de J. Wilczynsky el resto de los países socialistas europeos se les puede estimar unas reservas que oscilan entre un 5 y un 10 % de sus importaciones anuales, salvo en el caso de la Unión

(1) International Financial Statistics. Marzo, 1971. Pág. 379.

Soviética (30 % de sus importaciones anuales probablemente). Este nivel de reservas condiciona también indirectamente la amplitud del comercio exterior del bloque socialista junto con sus ingresos en divisas por exportaciones.

Los países socialistas han suscrito generalmente acuerdos comerciales y de pagos de carácter bilateral con numerosos países occidentales. En tales acuerdos como en los suscritos por España a los que se hace una referencia más adelante, expresan el valor total y categorías de mercancías (con base en la clasificación arancelaria) los procedimientos de pago y otros aspectos como derechos de aduanas que gravan las mercancías en ambos países, cláusulas sobre transportes, intercambio de misiones comerciales, etc.

Las compensaciones de los saldos comerciales en el comercio Este-Oeste siguen un camino de lento progreso hacia esquemas basados en la multilateralización. Con algunos países occidentales se realizaron inicialmente compensaciones triangulares y así a partir de 1949 se llevaron a cabo acuerdos de esta índole entre Finlandia, URSS y otro país socialista, generalmente Checoslovaquia, Polonia, Rumanía y la República Federal Alemana. También participaron entre los occidentales, Birmania, Japón y Egipto.

Por otra parte también se han llevado a cabo compensaciones entre países del Este y occidentales pertenecientes a una determinada área monetaria, como por ejemplo con varios del área de la libra esterlina. Así amplios déficits contraídos por naciones socialistas con Australia y Nueva Zelanda se liquidaron a cambio de superávits obtenidos frente a Gran Bretaña.

En esa línea de progreso de las compensaciones internacionales Este-Oeste, es preciso señalar el papel desempeñado por la Comisión

Económica para Europa de las Naciones Unidas, organismo que a través de su Comité para el Desarrollo del Comercio ha facilitado la resolución de numerosos problemas que obstaculizaban los intercambios comerciales entre sus países miembros de distinta organización política y económica.

Después de las dos primeras sesiones del Comité citado en el mes de mayo de 1949, en un clima con fuertes tensiones políticas que anuló toda posibilidad de acuerdo, el Secretario Ejecutivo de la CEPE aplazó las reuniones del Comité durante cinco años. A partir de la época del "deshielo" entre las relaciones Este-Oeste y concretamente desde 1954 el Comité ha celebrado sus reuniones periódicamente. Las líneas de actuación del Comité se han orientado en tres direcciones:

- 1) simplificación de prácticas comerciales;
- 2) eliminación de obstáculos al comercio entre países de economía planificada y economía de mercado; y
- 3) facilitar los pagos, desarrollando funciones de "clearing house".

En este tercer punto los trabajos de la CEPE se han encaminado hacia la multilateralización de los intercambios y los pagos sugiriendo unas políticas económicas exteriores tendentes a esa finalidad, por parte de los países occidentales y del bloque socialista. El llamado "Grupo von Platten" que se reunió del 30 de noviembre al 11 de noviembre de 1964 y con posterioridad, en el Documento de la Comisión Económica para Europa⁽¹⁾ se señala que cuando se pongan de manifiesto los desequilibrios de pagos bilaterales los gobiernos de los países miembros podrán examinar las ventajas posibles de soluciones más multilaterales.

(1) Doc. ECE/TRADE/AD HOC Group /2/2, pág. 3.

En realidad, a partir del año 1956, los países miembros de la Comisión Económica para Europa han estado facultados para compensar sus saldos bilaterales a través de la Secretaría de la CEPE, y mediante acuerdos trimestrales entre sus Bancos Centrales. Este procedimiento ha sido utilizado también incluyendo en los circuitos compensadores algunos países extracuropeos y la materialidad del mismo se analiza en varios documentos de la CEPE ⁽¹⁾.

En el documento E/ECE/TRADE/109, de 3 de agosto del 70, se recogen las operaciones de compensación multilateral llevadas a cabo bajo los auspicios de la Comisión hasta el mes de abril de 1970. Como puede observarse en este informe, desde julio de 1957 hasta la última fecha citada, y a lo largo de 52 trimestres se llevaron a cabo 92 circuitos de compensación con 352 cadenas por un importe total de 136,2 millones de dólares aproximadamente.

En estos circuitos contabilizados hasta el primer trimestre de 1970 participaron los siguientes países:

Argentina, Austria, Brasil, Bulgaria, Cuba, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Gambia, Grecia, Hungría, Islandia, Israel, Mali, Marruecos, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumanía, R. A. U., Suecia, Suiza, Siria, Checoslovaquia, Túnez, Turquía, URSS, Uruguay y Yugoslavia.

La participación de los países socialistas miembros del CAME es el 25 % aproximadamente de la cifra total.

En el mes de octubre de 1969, con ocasión de la celebración de las sesiones correspondientes a la XVIII Reunión del Comité para el Desarrollo del Comercio, se reunieron los representantes de

(1) Documentos: E/ECE/582; E/ECE/629; y E/ECE/TRADE/80, Anexo 1.

los Gobiernos para el estudio de las transacciones efectuadas en el ámbito del sistema de compensación de la CEPE, habiendo calificado entonces como satisfactorio el sistema. Sin embargo, el hecho de que a partir del segundo trimestre de 1968 no se haya realizado ninguna operación de compensación, dió origen a una nota de la Secretaría de CEPE relativa al examen del funcionamiento de este sistema de compensación voluntaria de los saldos bilaterales.

En esas circunstancias la Secretaría, alegando entre otras razones la economía en la utilización de los recursos, dirigió una carta a los gobiernos de los países miembros⁽¹⁾ en la que sugería que el sistema podría finalizar a partir del transcurso del año civil de 1970, dejando sin embargo bien claro que a partir de entonces los gobiernos de los países pertenecientes a la CEPE podrían solicitar de la Secretaría el exámen de las posibilidades de transacciones de compensación en cada caso particular.

Finalmente, y tras el estudio y discusiones de esa propuesta por parte de los países miembros de la Comisión Económica para Europa, en el seno del Comité para el Desarrollo del Comercio, fué aceptada la formulación inicial de la Secretaría como se ha indicado en el párrafo anterior, figurando en el informe del Comité relativo a su XIX Sesión⁽²⁾. En estas circunstancias desaparece la periodicidad en las compensaciones, pudiéndose solicitar en casos concretos por parte de los gobiernos de los países miembros.

En el ámbito de los pagos internacionales se ha dejado sentir la evolución de la política económica exterior de los países socialistas.

(1) Referencia de la carta de la Secretaría: ME/OES/70/C.15.

(2) Doc. E/ECE/TRADE/112, de 29 de diciembre de 1970.

Efectivamente, desde la segunda guerra mundial, las naciones socialistas se replegaron en sus fronteras con una política económica de autarquía y en la que jugaron factores económico-políticos para dar prioridad al aumento de la producción y a la industrialización, dando menos importancia en principio a la eficiencia económica. Al mismo tiempo, se trataba de lograr una mayor independencia frente a los países capitalistas y una mayor cohesión del bloque. Mas tarde, las exigencias de importar bienes de equipo y otros productos que no podían eludirse hicieron que la política económica exterior del bloque se fuese perfilando en favor de un desarrollo mayor del Comercio Este-Oeste. Esta evolución de las relaciones económicas internacionales del Bloque del Este ha estado fuertemente influenciada por condicionantes políticos. A partir de la creación de la Cominform en agosto de 1947 y la concepción, emanada en la URSS, de la existencia de dos campos antagónicos: el comunista y el imperialista, pasando por la doctrina de coexistencia pacífica, aprobada oficialmente en 1956 por el XX Congreso del Partido Comunista de la Unión Soviética, y que con posterioridad ha supuesto una gran flexibilización de la política económica exterior en la totalidad del bloque fundamentalmente con respecto a los países en vías de desarrollo.

La evolución en las relaciones económicas exteriores del Bloque ha condicionado por tanto las negociaciones en favor de facilitar los pagos internacionales y un despliegue diplomático socialista tendente a acentuar ampliamente los contactos Este-Oeste, logrando de hecho en el terreno financiero mayores créditos y mas amplios plazos para las mercancías exportadas por Occidente al Bloque.

Esa política de mejora de los pagos y financiación internacional ha recibido un nuevo impulso después de la aprobación por el Senado norteamericano, en 6 de julio de 1971 y por primera vez en 25 años, de una autorización al Eximbank para financiar exportaciones con destino a los países socialistas europeos.

Finalmente, en el bloque socialista ha arraigado una política de estímulo a las instituciones que pueden facilitar los pagos internacionales Este-Oeste y aparte de las instituciones bancarias de países socialistas en Londres, París, Zurich y Hamburgo, como la Moscow Narodny Bank, la Banque Commerciale del Europe du Nord, Wodehad Handelsbank etc., es previsible una mayor expansión de esas instituciones, tanto de la URSS como de otras naciones de economía centralmente planificada.

V.4. Relaciones económicas España-países del Este.

La política económica exterior de las naciones socialistas europeas, en lo que a nuestro país se refiere, es en cierto modo similar a la que se practica con respecto a los "países industrializados capitalistas de occidente", si bien es cierto que España por su especial situación geográfica, estratégica y con excelentes relaciones con Latinoamérica y los países árabes, despierta un especial interés por parte del Bloque del Este y en particular de la Unión Soviética.

En el seno de diversas reuniones internacionales, particularmente en la UNCTAD (Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo) y de CEPE (Comisión Económica para Europa) los países socialistas se han inhibido o al menos no han combatido explícitamente la situación de España como nación en vías de desarrollo⁽¹⁾ y en la CEPE concretamente, se considera a nuestro país como formando parte con otros del sur de Europa (Portugal, Grecia y Turquía) de una zona geográfica menos desarrollada y con problemas económicos específicos⁽²⁾ entre los occidentales, de la misma forma que otro agrupamiento similar entre

(1) Defendido por las distintas Delegaciones españolas en virtud del criterio de la "autocalificación", de acuerdo con la identificación de países de menor desarrollo relativo. Doc. TD/B/269. UNCTAD.

(2) Bulletin Economique pour l'Europe. Vol. 20, nº 2. Secretaría de la Comisión Económica para Europa. Ginebra, 1968. Pág. 29 a 67.

los socialistas: Bulgaria, Rumanía y Yugoslavia.

La calificación de un país como en vías de desarrollo ha sido evitada tradicionalmente por los distintos Organismos Económicos Internacionales por ser una cuestión con fuerte contenido político ya que implica ventajas o desventajas económicas en sus relaciones internacionales: concesión de ayuda, reconocimiento de preferencias arancelarias, etc.

Al no existir criterios económicos fijos que determinen cuando una nación es desarrollada o no, se ha aceptado tácitamente el de la propia autocalificación de un país como en vías de desarrollo o no. Este es el punto de vista defendido en el seno de la OCDE al determinar cuales serían los países beneficiarios en un posible sistema general de preferencias como figura en el doc. TC/pref./69.22(1a. Rev.), de 22 de octubre de 1969.

En otros organismos económicos internacionales, como el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo y el Fondo Monetario Internacional se acepta en cierto modo el criterio de la autocalificación de buena fé, así como en sus filiales. En el caso particular de la IDA (Asociación Internacional para el Desarrollo) existen dos listas distintas en el Anexo A de su convenio constitutivo (Partes I y II) considerándose tradicionalmente que las naciones incluídas en la Parte II (segunda lista) se consideran como en vías de desarrollo.

La Secretaría de la UNCTAD (Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo) ha elaborado por primera vez un documento, el TD/B/269, relativo a la identificación de los países de menor desarrollo relativo y que ha suscitado vivas discusiones en el seno de la Junta de Comercio y Desarrollo.

La Delegación española en el seno de las diversas reuniones de Organizaciones Económicas Internacionales ha mantenido como único criterio viable el de la "autocalificación", admitiendo de hecho que puede haber diversas categorías en cuanto al grado de desarrollo de los distintos países. Este es el criterio que se ha mantenido por el Grupo Occidental y concretamente en la OCDE (Doc. TC/Pref. /69. 22. (13. Rev.).

En cuanto a la calificación que pueda presumirse de la política seguida en la concesión de préstamos a nuestro país por determinados organismos, como el BIRD, aunque no pueda afirmarse con precisión, sin embargo se admite tácitamente a España como país en vías de Desarrollo. En el caso particular de la IDA (Asociación Internacional de Desarrollo) nuestro país figura en la lista correspondiente a la Parte II que prácticamente incluye a aquellas naciones que han gozado de condiciones más ventajosas para suscribir sus cuotas y que en cierto modo ha sido consideradas como en vías de desarrollo.

Actualmente, la situación de España en un organismo de carácter mundial como es la UNCTAD, se hace cada vez más difícil en cuanto a mantener nuestra posición como país en vías de desarrollo. No obstante, España cuenta con el apoyo indirecto del Grupo Occidental que acepta el criterio de la autocalificación, mientras que la mayoría de las naciones en desarrollo de la UNCTAD solo admiten como tales a los del antiguo "grupo de los 77" (afro-asiáticos y latinoamericanos).

La posición de España, de acuerdo con el criterio de la Secretaría de la UNCTAD, plasmado en el Doc. TD/B/269 citado, cuadro nº1, corresponde al lugar número 4 (basado en un índice sintético) de los del Grupo I (los más avanzados de los países en vías de desarrollo) y únicamente precedido por Israel, Argentina y Yugoslavia. Este documento ha sido publicado con fecha 11 de junio de 1969 para la Junta de Comercio y Desarrollo y suscitó acalorados debates en la misma, pero hasta

el momento constituye la argumentación documental más significativa para calificar a nuestro país como en vías de desarrollo.

En el Bloque del Este, aparte de esa inhibición citada, con respecto a la calificación de España, existe un evidente interés en relación con un mercado económico dinámico como es el español, y con gran capacidad importadora. Al mismo tiempo se tiene el convencimiento, manifestado por diversos delegados de países socialistas en las Naciones Unidas, de que existe un interés mutuo por parte de esas naciones y de España en aumentar progresivamente las relaciones económicas internacionales.

Por otra parte, los productos españoles exportables pueden ser vendidos en cantidades crecientes en los mercados de la Europa del Este ya que existe una potencialidad de absorción en aquellos lejos de ser alcanzada en un futuro inmediato.

En apoyo de esta afirmación sobre "las posibilidades de nuestra exportación en el Bloque del Este" figura a continuación un análisis acerca de las ventas más aconsejables de determinados productos de nuestro país en Yugoslavia. El procedimiento seguido podría completarse con estudios más profundos de marketing internacional con información lograda en el propio país, con objeto de valorar adecuadamente la competencia y otros aspectos, no obstante el estudio ha sido realizado de acuerdo con las normas más actuales del Centro Internacional de Comercio UNCTAD-GATT⁽¹⁾, con el carácter de información inicial básica.

El motivo fundamental de haber elegido Yugoslavia para realizar la investigación acerca de nuestras exportaciones, ha sido esen-

(1) Manual de Métodos para elaborar información básica sobre mercados exteriores. Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT. Ginebra, 1968.

cialmente técnico. Con el fin de contar con datos estadísticos homogéneos y comparables, era preciso utilizar la clasificación CUCI (Clasificación Uniforme del Comercio Internacional) y únicamente ha sido adoptada hasta el presente (datos hasta 1968) por Checoslovaquia, Hungría y Yugoslavia. De estas tres naciones el comercio exterior de España con Hungría es muy reducido, y en el caso de Checoslovaquia, que indudablemente es un mercado interesante, solo se disponen de datos hasta el año 1967⁽¹⁾. Por tanto, la elección de la economía yugoslava se ha decidido por exclusión de la de otros países. Además el saldo comercial hispano-yugoslavo, favorable a España, presenta una evolución lo suficientemente alentadora como para que su estudio sea sugestivo e interesante.

El modelo que se expone a continuación se ha elaborado en base a los datos estadísticos de las Naciones Unidas⁽¹⁾ y a los publicados por la Dirección General de Aduanas⁽²⁾ en versión CUCI, para los años 1965, 1968 y 1970.

Los objetivos del estudio propuesto se centran en determinar las posibilidades exportadoras españolas en el mercado yugoslavo, mediante el análisis de las dos vertientes del comercio exterior:

1. Selección de productos que interesa exportar de España a Yugoslavia.
2. Selección de productos de creciente importación en Yugoslavia procedentes de España o con posible procedencia.

(1) Yearbook of International Trade Statistics, 1968. Naciones Unidas, Nueva-York, 1970.

(2) Estadística del Comercio Exterior de España. Importaciones-Exportaciones en nomenclatura CUCI. Años 1965, 1968 y 1970. Dirección General de Aduanas. Ministerio de Hacienda.

Las etapas en las que se ha realizado el trabajo han sido las siguientes:

- 1º. Selección de los productos que España está en condiciones de promocionar al exterior.
- 2º. Designación de productos que interesan a Yugoslavia.
- 3º. Establecimiento de un orden de prioridad en las listas de productos 1) y 2).
- 4º. Selección de productos que España está en condiciones y le interesa exportar a Yugoslavia.
- 5º. Selección definitiva de productos de importación en Yugoslavia con procedencia o posible procedencia de España.

Para llevar a cabo la primera etapa se ha partido, con objeto de que exista uniformidad en las series estadísticas entre ambos países del saldo comercial del comercio exterior de España para los años 1965 y 1968, contrastado posteriormente con los datos de 1970, y teniendo en cuenta la capacidad de absorción de la economía española y por tanto sus posibilidades de exportación. Se ha considerado que en aquellos productos en los que España tiene un saldo comercial desfavorable y consumo superior a la producción interna deberían excluirse. Como se trata de exponer una idea resumida del modelo no se insertan todas las series estadísticas utilizadas, ya que figuran en el Anexo VIII-7 y se han eliminado en lo posible del texto, particularmente las de mayor amplitud.

En la segunda etapa, para poder determinar los productos que al interesar a Yugoslavia, podrían promocinarse, se ha elaborado un cuadro de las importaciones totales yugoslavas en los años 1965 y 1968, así como su índice de variación y tasa de crecimiento en el período. Los pro

CUADRO Nº 3

YUGOSLAVIA

Tasa de Crecimiento de las importaciones en base al
Indice Valoral 1968/1965

IMPORTACIONES		TASA
685.	Plomo	1.697,4
421.6.	Aceite de pipas de girasol	577,6
653.2.	Tejidos de lana	265,7
332.4.	Aceites combustibles residuales ..	167,9
112.	Bebidas alcoholicas	83,5
725.02.	Lavadoras de ropa tipo doméstico.	63,5
691.	Piezas estructurales acabadas y estructuras	62,5
711.3.	Maquinas de vapor	62,5
841.	Vestuario	56,2
651.2.	Hilados de lana y pelo	52,9
561.2.	Abonos fosfatados (excepto los na- turales)	38,4
61.	Cuero, manufacturas de cuero y pieles curtidas	38,0
682.1.	Cobre y aleaciones trabajadas	38,4
718.51.	Trituradores y clasificadores	38,4
718.3.	Maquinaria para preparar alimentos.	33,9
712.5.	Tractores excepto para combinacio- nes de camión-remolque	33,2
682.2.	Cobre y aleaciones, trabajado.....	33,1
732.1.	Automóviles para pasajeros (exclui dos autobuses)	32,1
725.	Aparatos eléctricos de uso doméstico.	32,0

IMPORTACIONES		TASA
683.	Niquel	31, 0
682. 1.	Cobre refinado	30, 4
735. 3.	Barcos y Botes	30, 3
332. 3.	Aceites combustibles destilados.	28, 7
283.	Minerales de metales comunes no férreos y sus concentrados	28, 6
712.	Maquinaria agrícola.	28, 5
735.	Barcos y Botes	29, 5
714. 2.	Calculadoras, máquinas para con tabilidad	29, 1
719. 21.	Bombas para líquidos	29, 1
69.	Manufacturas de metales	26, 3
714.	Máquinas para oficina	26, 2
723. 1.	Hilos y cables con aislantes	26, 0
718. 5.	Maquinaria para triturar, clasifi car y moler minerales. Maqui naria para trabajar vidrio	25, 8
331.	Petroleo crudo y parcialmente re finado	25, 2
732.	Petroleo crudo	24, 2
331. 0.	Vehículos automotores para carre teras	24, 3
723.	Equipo para distribución de energía eléctrica	24, 2
533.	Pigmentos, pinturas, barnices, etc.	23, 7
68.	Metales no ferreos	23, 3
719. 2.	Bombas y centrifugadores	22, 8
719. 1.	Maquinaria de refrigeración y ca lefacción	22, 4

IMPORTACIONES		TASA
951.	Armas de fuego y municiones de guerra	21, 8
711. 2.	Instalaciones de calderas	21, 7
541.	Productos medicinales y farmaceuticos	21, 2
722. 2.	Mecanismos eléctricos para la conexión, coste o protección de circuitos eléctricos	20, 2
541. 7.	Medicamentos	19, 7
712. 2.	Máquinas y aparatos para recolección, trilla y clasificación de productos agrícolas	19, 6
653.	Tejidos de fibras textiles n. e. p. ..	19, 6
719. 31.	Máquinas para levantar y cargar mercancías	18, 8
732. 9.	Motocicletas, velocípedos a motor y sus partes	18, 5
719. 3	Máquinas mecánicas de mantenimiento	18, 0
718. 2.	Maquinaria de Imprenta y para encuadernación	18, 0
686.	Zinc	18, 0
421.	Aceites líquidos vegetales	17, 6
678. 2.	Tubos de hierro o acero, excepto de fundición, sin soldadura	17, 2
717. 12.	Telares y tejedores, etc.	17, 1
731.	Material rodante para ferrocarriles.	16, 7
641.	Papel y cartón	16, 4
332. 5.	Aceites, lubricantes y engrasantes.	15, 9
561.	Abonos artificiales	15, 7

IMPORTACIONES		TASA
717.	Maquinaria textil y para trabajar a mano	15, 6
719. 22.	Bombas para gases	15, 3
678.	Tuberías y accesorios de hierro o acero	15, 0
724.	Aparatos de telecomunicación ...	15, 0
271. 3	Fosfatos naturales	14, 7
732. 7.	Los demás chasis con motor	14, 6
653. 6.	Tejidos de fibras artificiales	14, 6
718. 4.	Máquinas para excavar y nivelar .	14, 5
332.	Productos petrolíferos	14, 4
652.	Tejidos de algodón y de tipo corrientes	14, 3
599.	Materias y productos Químicos N. E. P.	14, 3
121.	Tabaco en rama	14, 2
717. 1.	Maquinaria textil	14, 2
718. 4. 2.	Excavadores, explanadores, perforadores, etc.	14, 1
722. 1.	Máquinas generadores eléctricos..	14, 0
513.	Compuestos químicos orgánicos ..	13, 1
71.	Maquinaria, excepto la eléctrica..	13, 0
711.	Maquinaria generadores de fuerza (no eléctrica).	12, 7
718.	Maquinaria para industrias especiales	12, 4
651.	Hilos e hilados de fibras textiles .	11, 9
652. 2.	Tejidos de algodón que no sean crudos	11, 8

IMPORTACIONES		TASA
051.	Frutos frescos y nueces	11,8
674.3.	Planchas y láminas de menos de 3mm. no revestidas	11,6
514.	Otros compuestos químicos inorgánicos	11,5
732.3.	Camiones y camionetas	11,4
071.1.	Café verde o tostado	10,6
042.	Arroz	10,6
07.	Café, té, cacao y especias	10,0
732.8.	Carrocerías, chasis, bastidores etc.,	9,9
581.	Materiales plásticos, etc.	9,6
696.	Cuchillería	9,6
072.	Cacao	9,2
661.	Cal, cemento, etc.,	9,1
051.1.	Naranjas, y mandarinas	9,0
684.	Aluminio	8,8

En la tercera etapa, es decir, en el establecimiento de un orden de prioridad en las listas de productos 1) y 2), se parte ya de las exportaciones realizadas por España a Yugoslavia en los años 1965 y 1968, siguiendo como siempre la Calsificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) y calculando al mismo tiempo un índice valoral 1968 / 65 y la tasa de crecimiento total en ese período. El cuadro resultante de estos cálculos estadísticos en el nº 4, que figura a continuación.

CUADRO Nº 4
EXPORTACIONES DE ESPAÑA A YUGOSLAVIA

(En pesetas)

CONCEPTO	1. 965	1. 968	Indice 68/65	Tasa de crecimiento 1968-1965
042. Arroz	59.221.859	-	-	-
051. Frutas frescas y nueces frescas o secas (excluidas las nueces oleaginosas)	10.391.611	45.524.690	338,1	42,9
052. Frutas frescas incluso las deshi- dratadas artificialmente	1.616.273	-	-	-
053. Frutas en conserva y preparados de frutas	425.490	9.106.987	2.040,3	211,6
054. Legumbres, hortalizas, raíces y tubérculos frescos o secos, ex- cepto los deshidratados artifi- cialmente	66.000	8.015.022	1.114,4	124,8
0	71.721.233	62.646.699	- 11,7	-
273. Piedra, arena y cascajo	30.736.099	-	-	-
292. Productos vegetales no comesti- bles en bruto N.E.P.	39.864.487	1.141.344	- 70,4	-
2	70.600.586	1.141.344	- 70,4	-

CONCEPTO	1. 965	1. 968	Indice 68/65	Tasa de crecimiento 1968/1965
513. Elementos y compuestos quim. inorgánicos: Elementos, óxidos y sales halogenadas	11.371.400	4.507.952	- 59,4	-
581. Materias plásticas artificiales, celulosa regenerada, resinas artificiales	4.005.250	11.037.293	175,2	28,8
599. Materias y productos quím. NEP.	8.189.735	1.041.479	- 86,3	-
5.....	23.566.985	16.586.724	- 28,6	-
629. Artículos manufacturados de cau- cho. N.E.P.	9.586.286	24.674.473	157,4	26,7
633. Manufacturas del corcho	1.261.980	16.432.353	1.201,3	129,6
652. Tejidos de algodón de tipo co- rriente (excepto tejidos espe- ciales	7.924.389	-	-	-
656. Artículos confeccionados, prin- cipalmente de materias texti- les, N.E.P. (excepto vestuario y calzado)	10.374	1.296.919	12.401,6	1.188,1
671. Fundición y fundición spiegel, hierro poroso, polvo de hierro y de acero y ferroaleaciones..	8.884.837	48.716.228	448,3	50,6
682. Cobre	14.246.314	22.185.891	55,7	16,7
6	41.914.180	113.295.864	170,3	28,2

CONCEPTO	1. 965	1. 968	Indice 86 65	Tasa de crecimiento 1968/1965
719. Maquinaria y aparatos(no eléctricos) y piezas de máquinas N.E.P.	684.077	1.440.334	110,6	20,5
7	684.077	1.440.334	110,6	20,5
863. Películas cinematográficas impresionadas y reveladas	411.468	779.426	89,4	17,3
892. Impresos	3.180	332.582	10.358,5	1.048,5
8	414.648	1.112.008	168,1	28,0
TOTAL EXPORTACIONES	208.901.709	392.334.460	59,8	26,9
=====	===	===	===	===

FUENTE: Dirección General de Aduanas. CUCI. 1965 y 1968.

La cuarta etapa, que está condicionada por el desarrollo de las anteriores, trata de determinar la selección de productos que España está en condiciones y le interesa exportar a Yugoslavia. Para la selección de los capítulos del CUCI mas importantes y dentro de ellos los grupos de cada sección en el cuadro nº 4 del Comercio de Exportación de España a Yugoslavia se utilizaron los siguientes criterios:

- 1º) Criterio de importancia o dimensión, en % (porcentaje) que representa cada grupo sobre el total exportado. En virtud de esta hipótesis se seleccionaron los grupos que representan más del 2 % del total de las exportaciones a Yugoslavia.
- 2º) Criterio de evolución, es decir, porcentaje de incremento anual en cada grupo CUCI. Se seleccionaron aquellos cuya tasa de incremento superó un 20 % (tasa acumulativa anual) superior a la tasa de las exportaciones totales que solo alcanzó un 12,4 %.
- 3º) Criterio complementario de evolución, este criterio que se establece sobre las bases análogas al anterior se apoya en la trayectoria de las importaciones totales en Yugoslavia procedentes del exterior, y en virtud de él se seleccionaron las mercancías con índice de incremento superior al de las cifras totales de importaciones en Yugoslavia (1968/1965).
- 4º) Criterio de la balanza comercial española, que permitió seleccionar aquellos grupos cuyas balanzas comerciales presentaron signo positivo en España.

En el siguiente cuadro nº 5, se contempla el análisis de estos cuatro criterios a los que se suma una nueva columna referente a la po-

sición exportadora de España frente a otros países, es decir, el tanto por ciento de las ventas españolas en el mercado yugoslavo con respecto a las totales.

Se llega así a la selección, en principio definitiva, de productos de importación en Yugoslavia con procedencia o posible procedencia de España.

En esta quinta etapa se señalan ya los grupos CUCI, ordenados de acuerdo con las secciones a las que pertenecen y que simultáneamente cumplen, 4, 3 ó 2 de los criterios enumerados. El resultado ha sido el siguiente:

Con 4 criterios:

- 051. Frutas frescas.
- 053. Frutas en conserva y preparados de frutas.
- 629. Artículos manufacturados de caucho N. E. P.
- 633. Manufacturas de corcho.
- 671. Fundición.

Con 3 criterios:

- 581. Materias plásticas artificiales.
- 656. Artículos confeccionados, principalmente de materias textiles.
- 892. Impresos.

Con 2 criterios:

- 054. Legumbres y hortalizas.
- 682. Cobre.
- 719. Maquinaria y aparatos.

Los grupos del CUCI seleccionados en esta primera fase, han sido contrastados con una encuesta formulada a exportadores españoles

CUADRO Nº 5

	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	Balanza España- Yugosla- via. 1.970	Criterio 4 1.968 (Millones de pesetas)	Criterio 4 — 1.970	Balanza comercial de Yugos- lavia. 1.968	Competen- cia mundial %, del comer- cio yugo q. abastece España. 1968
051. Frutas frescas y nue- ces frescas o secas (excluidas nueces - oleaginosas).....	11,6	42,9	338,1	E	13.787,0	17.350,8	D	3,6 %
053. Frutas en conservas y preparados de fruta.	2,3	211,6	2.040,3	-	1.748,4	2.296,6	E	-
054. Legumbres y hortaliz. y tuberculos frescos y secos, excepto los deshidratados artifi- cialmente	2,0	124,8	1.114,4	E	2.517,3	3.470,0	E	-
581. Materias plásticas artificiales, celulo- sa regenerada, resi-								

Criterio	Criterio 2	Criterio 3	Balanza España- Yugoslavia.	Criterio 4 1966 (Millones de ptas.)	Criterio 4 1.970	Balanza comercial de Yugos- lavia. 1.968	Competen- cia mun- dial. % del comercio yugo-que abastece España. 1.968
nas artificiales	2, 8	28, 8	E	- 3.775,6	- 4.763,8	D	0,34
629. Art. manufacturados de caucho N.E.P...	6, 3	26, 7	E	970,0	2.318,2	D	2,3
633. Manuf. de corcho ...	4, 1	129, 6	E	786,5	831,6	-	-
656 Art. confec. principal- mente de mat. text. NEP(excepto vestido y calzado)	0, 33	1.188, 1	E	248.267,0	440.408,0	-	-
671. Fundición y fundición Spiegel, hierro poro- so, polvo de hierro, de acero y ferroalea- ciones	12, 6	50, 4	D	100,3 -	1.019,4	D	5,9
682. Cobre	5, 7	16, 7	E	- 1.345,6 -	4.771,4	D	0,07
719. Maquinaria y apar- tos(que no sean eléc- tricos) y piezas de máquinas NEP	0, 37	20, 5	E	-14.333,5 -	19.184,4	D	0,01

	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	Balanza España- Yugoslavia. — 1. 970	Criterio 4 1. 968 (Millones de pias.)	Criterio 4 — 1. 970	Balanza comercial de Yugos- lavia. — 1. 968	Competen- cia mun- dial. % del comercio yugo que abastece Esp. 1968.
863. Películas cinemato- gráficas impresio- nadas o reveladas..	0, 20	17, 3	89, 4	E	- 130,8	- 100, 1	-	-
892. Impresos	0, 08	1. 048, 5	10. 358, 5	E	2. 054, 1	3. 229, 5	D	0, 07

FUENTE: Yearbook of International Trade Statistics, 1968. Naciones Unidas, Nueva York, 1970.

Estadística del Comercio Exterior de España. Importaciones-Exportaciones en nomenclatura CUCI.

Años 1965, 1968 y 1970. Dirección General de Aduanas. Ministerio de Hacienda.

y teniendo en cuenta que en este caso la población analizada es reducida. Una muestra de 20 exportadores efectivos al mercado yugoslavo puede considerarse suficientemente representativa.

El resultado de aquella con respecto a los productos con 4, 3 y 2 criterios, antes mencionados, denota que existe coincidencia entre las opiniones favorables en pro de la existencia de posibilidades de exportación en los grupos siguientes:

- 051. Frutas frescas.
- 053. Frutas en conserva y preparados de frutas.
- 629. Artículos manufacturados de caucho N. E. P.
- 581. Materias plásticas artificiales.
- 656. Artíc. confeccionados, principalmente de materias textiles; y
- 719. Maquinaria y aparatos.

mientras que hubo predominio de opiniones dudosas en:

- 682. Cobre.
- 054. Legumbres y hortalizas.
- 892. Impresos.

En la encuesta se señalaron además como artículos interesantes los que figuran a continuación:

- 112. Bebidas alcohólicas.
- 012 y 011. Carnes (que posteriormente con envase yugoslavo son reexportadas).
- 611. Cuero.
- 612. Manufacturas de cuero.
- 662. Materiales de arcilla y materiales refractarios de construcción.

En estos nuevos productos señalados como potencialmente interesantes por la encuesta, en bebidas alcohólicas (grupo 112) existen restricciones en Yugoslavia. Concretamente las listas anejas al Protocolo entre el Banco Nacional de Yugoslavia y el Banco de España - IEME⁽¹⁾ objeto de nueva negociación en Madrid de 27 a 30 de octubre de 1970, figuran los brandys y licores en la correspondiente lista "E", es decir con régimen restrictivo a su importación en Yugoslavia. Y además, sus posibilidades son limitadas por la propia naturaleza de tales productos.

En cuanto a las carnes, (grupos 011 y 012) existe alguna variedad que acepta Yugoslavia para después de ser envasada reexportar la a Centroeuropa y las Islas Británicas, pero dado el consumo creciente en España y el déficit que existe en la actualidad, difícilmente podría exportarse en cantidades interesantes y de forma duradera.

Los grupos 611 y 612, es decir, cuero y manufacturas de cuero, es cierto que una investigación somera indica que España puede exportar particularmente confecciones de cuero, pero nuestras ventas a mercados exteriores se han expandido en época reciente y tal vez con datos estadísticos más recientes hubiesen sido seleccionados. Lo que sí puede afirmarse es que sus posibilidades de exportación en el futuro son muy esperanzadoras. También en el caso de los materiales de construcción (particularmente azulejos y similares) tienen buenas perspectivas en el mercado yugoslavo y además con una capacidad de consumo en expansión.

(1) Texto del Protocolo sobre las negociaciones entre el Banco Nacional de Yugoslavia y el Banco de España - IEME. Información Comercial Española. Boletín semanal, nº 1231, de 5 de noviembre de 1970, página 2.949.

En definitiva, es evidente que las exportaciones españolas tienen amplias posibilidades en el mercado yugoslavo, concretamente en los productos seleccionados y este hecho es fácil suponer no es exclusivo de ese mercado socialista, sino que en los restantes del Bloque del Este podrían promocionarse las ventas de productos españoles.

La evolución futura de nuestras relaciones económicas con el Bloque del Este permiten predecir un progreso entre 1971 y 1975 mucho mayor que el realizado a lo largo de los años sesenta. Hasta la fecha se han firmado acuerdos que condicionan las relaciones consulares y comerciales con Rumanía (5 de enero de 1967), Polonia (14 de julio de 1969), Hungría (17 de diciembre de 1969), Bulgaria (4 de junio de 1970) y Checoslovaquia (16 de noviembre de 1970), el próximo paso se dará con Yugoslavia, mientras que en cuanto a la URSS, República Democrática Alemana y Albania, probablemente las negociaciones sean lentas y en ese orden. En el caso especial de Yugoslavia existe ya un acuerdo de pagos y un protocolo comercial anejo firmado entre el IEME y el Banco Internacional de Yugoslavia⁽¹⁾.

Dado el marco jurídico que apenas puede regular normalmente unas relaciones económicas crecientes con el Bloque socialista, es de suponer que se perfeccione en los próximos años y ese hecho facilite los intercambios exteriores.

Por otra parte, es evidente, como ya se ha señalado, que España está enclavada en un área geográfica y estratégica y con un mercado creciente que constituye un centro de atracción que tiene presente la política económica exterior del Bloque del Este.

Estos dos vectores que acaban de esbozarse, condicionan el trazado de una resultante marcada por un interés recíproco de España y del Bloque Socialista en incrementar las relaciones económicas internacionales.

(1) I. C. E. Boletín semanal, nº 1219, de 13 de agosto de 1970. Pág. 2173.

De acuerdo con las circunstancias analizadas, es fácil prever un aumento de los intercambios exteriores entre España y el Bloque del Este. Sin embargo, a pesar de la potencialidad de nuestras ventas en mercados socialistas europeos, es preciso promocionar adecuadamente las exportaciones españolas, preferentemente mediante una selección de mercancías y productos que ofrecen un margen de seguridad en cuanto a su adaptación. En este sentido, la investigación en el terreno teórico, contrasta con la práctica, no sólo a través de nuestros exportadores sino también mediante informaciones recogidas en cuestionarios sometidos a consulta en el propio país, sería de extraordinaria utilidad.

El estudio que se acaba de transcribir referente al mercado yugoslavo, intenta abrir una cabeza de puente a la investigación económica teórica y empírica en aquel terreno. Aquel estudio se debe perfeccionar y darle mayor amplitud, y de hacerlo así se ahorrarían recursos financieros, encauzando con eficacia el futuro marketing internacional de productos españoles en los países socialistas europeos.

VI. RELACIONES ENTRE EL BLOQUE SOCIALISTA Y LOS PAISES EN VIAS DE DESARROLLO

VI.1. Evolución de la política económica exterior del bloque frente al tercer mundo.

La política económica exterior de las naciones socialistas, a partir de la segunda guerra mundial, ha experimentado profundas transformaciones y tal vez el rasgo más acusado de esa evolución ha sido una clara separación en la actitud del bloque frente a terceros países ajenos a las directrices socialistas basadas en la doctrina marxista-leninista. Con respecto a ellos se han creado claramente dos grupos hacia los que se polariza una política exterior distinta:

- a) países capitalistas desarrollados, y
- b) países en vías de desarrollo de Asia, Africa y Latinoamérica.

Hasta tal punto se ha señalado la diferencia, que en el último grupo se elude en lo posible su calificación de capitalistas, subrayando al mismo tiempo que:

"las relaciones económicas con estos países en desarrollo
"puede estimular la consolidación de su independencia na-
"cional y la causa común de su lucha contra el imperialis-
"mo y promover la paz y el progreso social". (1)

En los años cuarenta, posteriores a la segunda conflagración mundial, existían unas relaciones económicas exteriores muy reducidas entre el bloque del Este y las naciones occidentales, sin embargo,

(1) Informe de A. Kosygin ante el XXIV Congreso del Partido Comunista de la URSS sobre el plan quinquenal 1971-1975. 6 de abril de 1971. Versión en inglés, pág. 74.

después de la muerte de Stalin y tras la aparición de la doctrina de la coexistencia pacífica, la política exterior, tanto de la URSS como de los restantes países del CAME ha dado un giro de 90° que ha supuesto en el terreno económico una revisión completa de la postura autárquica y aislacionista de Stalin.

Por otra parte, es evidente que en la mentalidad de las autoridades políticas del bloque Este, aunque inicialmente, como indica C. A. Sawyer⁽¹⁾, a los países en desarrollo se les consideraba ligados intensamente a las economías occidentales al suministrar materias primas y constituir mercados de los productos manufacturados de Occidente, más tarde han pensado en una argumentación similar con respecto a sus propias economías socialistas nacionales. Esto ha significado un cambio de actitud del bloque, que en el caso particular de la Unión Soviética ha sido verdaderamente significativo y ostensible.

En ese sentido James R. Carter⁽²⁾ analiza con claridad en un contexto histórico las distintas etapas enmarcadas en cuatro períodos limitadas cronológicamente por los años 1955 y 1968.

Las líneas generales de la evolución de la política económica exterior del Bloque socialista con respecto al mundo del subdesarrollo, se esbozan en aquel análisis, que parcialmente comparten otros autores y que en síntesis caracterizan a cada etapa en los rasgos siguientes:

- 1). penetración inicial de la URSS con firma de varios acuer-
dos económicos con países asiáticos en desarrollo (55-57)

(1) C. A. Sawyer. "Communist Trade with Developing Countries: 1955-1965". Nueva York. Praeger. 1966, pág. 1.

(2) James R. Carter. "The Net Cost of Soviet Foreign Aid. Praeger. Nueva York. 1971.

- 2). período de rápida expansión de los programas de ayuda en Asia y Oriente Medio (1958-1961) primeros contactos con países africanos.
- 3). revisión de la ayuda y diversificación geográfica de la misma, (1962-1963).
- 4). expansión de las modalidades de la ayuda. Importancia de los créditos comerciales, ligados a varios acuerdos con América Latina y con naciones africanas, (1964-1968).

Los jalones temporales que separan las diversas etapas señaladas por James R. Carter, son discutibles, ya que en el período estudiado que abarca 14 años ha existido una cierta solución de continuidad, salvo en el período de atonía 1962-63, años en los que se procedió por parte de la Unión Soviética a revisar el sistema de ayuda. Al mismo tiempo es importante subrayar cómo se ha polarizado la ayuda a lo largo y ancho de la geografía mundial de acuerdo con directrices políticas que en el tiempo se han combinado con mayor intensidad con objetivos económicos.

El primer acuerdo entre un país socialista y otro en vías de desarrollo fué el de asistencia técnica firmado en abril de 1953 entre URSS y Afganistán, que mas tarde se completó por un acuerdo económico que incluía una ayuda de 3,5 millones de dólares aproximadamente, en enero de 1954. Esta ayuda a un país periférico del bloque inició una política exterior que prefirió polarizarse hacia naciones que como aquel tenían mayor importancia estratégica, y de ahí que en las dos primeras etapas citadas por Carter, la Unión Soviética se volcó materialmente hacía Asia y Oriente Medio, orientándose después hacia países mediterrneos, aparte de la República Árabe Unida y especialmente hacia Argelia, país que en el año 1963 le fué concedida una línea de crédito de 100 milloo

nes de dólares (que supuso el 66 % aproximadamente de la ayuda total concedida en el año 63 por la URSS).

Esta diversificación geográfica de la ayuda polarizada por motivaciones político-económicas en etapas sucesivas, que desbordan las señaladas anteriormente, se ha extendido también a Africa y Latinoamérica, como puede observarse en el anexo estadístico (Anexo VIII-7 en el cuadro nº 1 que recoge los últimos datos disponibles ⁽¹⁾ acerca de la mayoría de los créditos concertados en los años 1970 y 1971 entre los países socialistas de Europa Oriental y países en vías de desarrollo.

En los datos que figuran en el documento citado puede observarse que de la total ayuda de los países socialistas (figuran Bulgaria, Checoslovaquia, República Democrática Alemana, Hungría, Polonia y URSS) a naciones africanas en desarrollo figuran por orden de importancia:

	<u>Millones de dólares</u>	<u>Totales parciales</u>
República Árabe Unida	233, 0	293, 0
Argelia	60, 0	
Sudán	27, 2	37, 2
Somalia	10, 0	
Camerún	1, 0	1, 8
Mali	0, 8	
<hr/>		
TOTAL GENERAL	332, 0	332, 0

(1) Datos aportados por el documento de la UNCTAD TD/B/359, de 19 de julio de 1971, relativo al Tema 8 de la Orden del Día de la Junta de Comercio y Desarrollo celebrada en Ginebra en agosto de 1971. Anexo, páginas 1 a 5.

En esta lista reducida de beneficiarios de la ayuda financiera de los países socialistas al continente africano se observa una mayor afluencia de fondos a las naciones mediterráneas (88,3% a República Árabe Unida y Argelia) y a aquellas que tienen una situación estratégica en el Océano Índico (11,2 a Sudán y Somalia). Con anterioridad, Etiopía también se benefició de ayuda, particularmente por la parte de la Unión Soviética. Sin embargo, países de situación geográfica alejada del bloque socialista como Camerún y Mali, y sin interés estratégico solo recibieron el 0,5 %.

Durante los últimos años se ha registrado una ayuda complementada con donaciones a veces para fines defensivos, que como en el caso de la facilitada por Estados Unidos lleva consigo una posterior dependencia económica en lo que respecta a repuestos de armamentos y entrenamiento de aviones, buques, vehículos militares, etc.

En las motivaciones y extensión de la ayuda, se explican de forma distinta en fuentes occidentales y en socialistas.⁽¹⁾ En el primer caso se pueden citar los informes del Departamento de Estado norteamericano cuya publicación ha sido permitida y recogida a veces en distintos textos. Así el Informe del Servicio de Inteligencia de USA, nº 8426, de 21 de marzo de 1961, señalaba que los objetivos inmediatos de la política exterior soviética tras el cambio de una táctica de intervención directa a la doctrina de la coexistencia pacífica había sido: "conseguir inicialmente una posición neutral por parte de los países en vías de desarrollo lo grando después una paulatina inclinación en favor del bloque comunista en las con troversias Este-Oeste, agravando sus diferencias con las naciones occidentales o pro-occidentales e incrementar la influencia soviética y el prestigio en ellas con la correspondiente deteriorización de la posición occidental, incluyendo sus acuer dos de defensa con los países en desarrollo."⁽²⁾

(1) La crítica al valor político de la ayuda americana ha sido puesta de relieve por países socialistas y occidentales con ocasión de las votaciones celebradas los días 25 y 26 de octubre del 71 en las Naciones Unidas respecto a la admisión de la República Popular China. Los Estados Unidos al acusar de "infidelidad" y amenazar con retirar la ayuda económica a determinados países beneficiarios, por votar a favor o abstenerse, pusieron en evidencia la interesada contrapartida de apoyo político esperado.

(2) U. S. Department of State, Intelligence Report, nº 8426. Pág. 3.

Por otra parte, en informes similares⁽²⁾ se señala la actuación concreta de la URSS para el logro de sus objetivos inmediatos con respecto al tercer mundo, destacando como esfuerzos más característicos los siguientes:

- a) promoción de mayores contactos con los responsables políticos de los países en desarrollo;
- b) estímulo de las actividades informativas;
- c) expansión de los intercambios comerciales, culturales, etc.;
- d) concesión de becas a estudiantes;
- e) oferta de asistencia técnica militar con donación simultánea de armamento; y,
- f) facilitando ayuda económica y técnica con objeto de aminorar la dependencia económica con respecto a Occidente.

El reverso de la moneda se encuentra en la presentación de la ayuda al desarrollo por parte de los países socialistas en versión de sus propias fuentes. Una de las más actualizadas se encuentra en el ya citado discurso de presentación del Plan quinquenal 1971-75 de la URSS por Alexei Kosigin, ya que incluye una parte final especialmente dedicada a las relaciones económicas exteriores.

En esa sección del informe se subraya la importancia de "una mayor expansión de las relaciones económicas con los países en desarrollo de Asia, Africa y Latinoamérica". Y prosigue el informe más adelante: "en el caso de muchos de ellos -India, Afganistan, Irán, Paquistán, República Árabe Unida, Siria, Irak, Argelia y otros, nuestro comercio y cooperación económica han entrado en una fase en la que podemos hablar del establecimiento de relaciones económica mutuamente ven-

(2) The Sino-Soviet Economic Offensive Through June, 30, 1962, Research Memorandum RSB 145 (Washington D.C. U.S. Department of State, de 18 de septiembre de 1962). Pág. 3.

tajosas. Nuestra cooperación con ellos, basada en principios de igualdad y respeto en interés común, adquiere la forma de una estable división del trabajo, contrapuesta en la esfera de las relaciones económicas internacionales al sistema de explotación imperialista. Al mismo tiempo, a través de un comercio en expansión con los países en desarrollo, la Unión Soviética se beneficiará de la oportunidad de atender más adecuadamente a las exigencias de su propia economía"⁽¹⁾.

En la actualidad, la política económica exterior del bloque socialista, con respecto a los países en vías de desarrollo se ha perfeccionado visiblemente. Tanto en la programación de la misma (aunque teniendo siempre presente el interés del bloque socialista, como se comprueba en el caso particular de la URSS al hacerlo explícito A. Kosygin, veladamente en el último párrafo transcrito de su informe), como en sus modalidades y países a los que se dirige, se lleva a la práctica apelando a los propios intereses de las naciones del tercer mundo y así se argumenta que tales programas económicos de ayuda favorecen, no solo el desarrollo económico de los países beneficiarios, sino también su independencia nacional en la lucha contra el imperialismo, promoviendo finalmente el progreso social y la paz mundial.

VI.2. Modalidades de la ayuda al desarrollo.

Los países integrantes del bloque socialista, han aumentado considerablemente sus relaciones económicas internacionales con el tercer mundo, no solamente a través de los canales que encauzan el comercio exterior, sino también mediante ayuda económica y acuerdos de cooperación científica, técnica y comercial.

La ayuda estrictamente financiera, se ha materializado en forma de créditos que revisten distintas modalidades, si bien una de las ca

(1) Report by A. Kosygin, de 6 de abril de 1971. Novosti Press Agency Publishing House. Pág. 73 y ss.

racterísticas mas generalizadas de aquellos es que los reembolsos se deben efectuar total o parcialmente en especie, mediante exportaciones. Es frecuente que tales exportaciones estén previstas como productos de una industria que ha sido establecida con la ayuda económica facilitada, si bien en otras ocasiones se prevé el reembolso mediante envíos de bienes de consumo por parte del país beneficiario en desarrollo hacia los mercados del país socialista.

Esta cláusula de reembolso en mercancías es muy frecuente en los acuerdos del bloque socialista, como puede observarse en el Anexo VIII-7, cuadro nº 1 . Así, por ejemplo, en el caso de Irak es normal que el reembolso se estipule en petróleo crudo (acuerdos con Bulgaria) o bien petróleo (70 %) y otros productos iraquíes (30%) (acuerdos con República Democrática Alemana y Hungría).

El periodo de reembolso es distinto en diversos acuerdos, llegando a plazos muy amplios, hasta 12 años incluso (Acuerdo de 1970 entre la URSS y el Paquistán). Existen también acuerdos a corto plazo, como el firmado en 1970 entre Polonia y el Ecuador, en el que se limitó el periodo de reembolso a seis meses.

Los acuerdos que implican ayuda económica a los países en vías de desarrollo, por parte de las naciones socialistas, se programan cuidando, más que los llevados a cabo por Occidente, las posibles relaciones comerciales que van a generar y por ello se orientan frecuentemente hacia producciones que se exportarán después a los mercados socialistas.

La ayuda, por otra parte, no se desliga de las relaciones comerciales internacionales y por eso, el reembolso de créditos para la venta de bienes de equipo, maquinaria en general y asistencia técnica, se prevé en muchas ocasiones en materias primas, productos alimenticios y otras exportaciones de la economía beneficiaria.

No obstante, en el caso particular de la Unión Soviética, los programas de ayuda económica se han concentrado generalmente en el marco de importantes líneas de crédito⁽¹⁾ para el desarrollo económico más que para proyectos específicos a través de créditos reducidos. Esta actuación en el terreno político-económico causa mayor impacto en los países en vías de desarrollo y es más estimada, hecho que ha ocurrido en la ayuda concedida por la URSS a Egipto, particularmente en la construcción de la presa de Asuán, que ha constituido indudablemente un proyecto clave en el desarrollo de la República Árabe Unida.

Los tipos de interés de los créditos concedidos por los países socialistas son reducidos y solo en raras ocasiones son superiores al 3 %, como por ejemplo ha ocurrido en el Acuerdo entre la URSS y Chile de 1971, por importe de 57 millones de dólares y para ser utilizado en la compra de maquinaria soviética y en el desarrollo de diversos proyectos industriales; el tipo de interés en este proyecto se fijó entre un 3 % y 3,5 % con un plazo amplio de reembolso de 8 a 10 años.

Los países socialistas, que inicialmente concedían ayuda económica concertando previamente los proyectos en que debería utilizarse, y teniendo en cuenta circunstancias políticas y estratégicas del país beneficiario, sin embargo han liberalizado más tarde el primer aspecto, ya que a veces no hay acuerdo previo acerca del proyecto y en cuanto al segundo tiene un peso específico menor en la actualidad.

El carácter de la ayuda, aunque se califica de no ligada, frecuentemente lo es, y si se tiene en cuenta que en el caso de la Unión Soviética, por ejemplo, se conceden créditos en "rublos no convertibles" esto da mayor rigidez a ese tipo de ayuda, que implica como ocurre también en Occidente un estímulo indirecto a las exportaciones del país que concede la ayuda.

(1) The Net Cost of Soviet Foreign Aid. James R. Carter. New York, 1971. Pág. 15.

VI.3. Comercio Internacional del Bloque con los países en vías de desarrollo.

Al mismo tiempo que se ha ido configurando una nueva doctrina económica con respecto al tercer mundo, en los países socialistas, invadiendo incluso el terreno del Derecho Internacional dentro de la óptica del neomarxismo, particularmente en la doctrina soviética, ese cambio se ha reflejado en un fortalecimiento de las relaciones comerciales internacionales del Bloque con el mundo en desarrollo.

En el ámbito del comercio exterior, la mayoría de las mercancías que inmediatamente después de la segunda guerra mundial procedían de los mercados mundiales y se pagaban en monedas convertibles por las naciones socialistas⁽¹⁾ posteriormente se han ido importando directamente de las naciones en desarrollo ya que su comercio exterior con el Bloque se ha incrementado considerablemente, después de la muerte de Stalin en 1953 y del nacimiento de la tesis soviética de la coexistencia pacífica,

Las relaciones económicas entre el bloque y el tercer mundo progresan notablemente después de aquella fecha, aunque ya existía una tradición arraigada en favor del interés por problemas económicos y cuestiones culturales de aquellos países especialmente en la Unión Soviética.

En la URSS se realizan continuamente estudios con respecto a los países en desarrollo periféricos a sus fronteras, y cada vez con mayor intensidad. Así la Academia de Ciencias de la Unión Soviética ha elaborado numerosos análisis bibliográficos en ese sentido en el seno del

(1) Trade between Planned Economies and the Developing World. Jean Royer. Journal of World Trade Law. Vol. 1. 1967. Pág. 489 y ss.

- 150 -

"Instituto de los pueblos de Asia", que está integrado en la Academia. Los que mayor interés ofrecen entre los publicados hasta 1968, son los referentes a India, Turquía y naciones del Sudeste de Asia⁽¹⁾. En ellos se presenta una amplia reseña bibliográfica en ruso y en inglés relativa a la economía de aquellos países, incluyendo en ocasiones referencias acerca de la publicación de documentos relativos a la política exterior de la URSS con esas naciones en desarrollo y que ofrecen un interesante campo de investigación. En ellos no se olvida naturalmente el comercio exterior y por ello pueden utilizarse para contrastar las conclusiones de fuentes occidentales con estas del Bloque socialista.

Lo cierto es que tanto la ayuda económica facilitada a los países en desarrollo que ha generado relaciones comerciales exteriores, así como el interés del Bloque en sus mercados conjuntamente con el esfuerzo de las naciones en desarrollo en conquistar mercados socialistas, han dado como resultado un aumento espectacular del comercio exterior entre los países socialistas europeos y las economías nacionales del tercer mundo.

En el análisis estadístico elaborado por la Secretaría General de la UNCTAD, para el XI Período de Sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo de agosto de 1971, y con base en las fuentes nacionales de los propios países socialistas, se observan los ritmos de crecimiento de importaciones y exportaciones en el comercio del Bloque con los países en desarrollo. Así en las compras de productos al mundo en desarrollo por parte del Bloque, el aumento desde 1967 a 1970, de cada

(1) Fifty Years of Soviet Oriental Studies. USSR Academy of Sciences. Institute of the Peoples of Asia. Nauka Publishing House. Moscú, 1968;

- a) The History, Economy and Geography of Turkey.
- b) Indology (History, Economy and Culture).
- c) Study of the History and Economy of the countries of Southeast Asia.

año con respecto al precedente, ha sido respectivamente de 1,7 - 3,0 - 11,4 - y 29,3 %, porcentaje este último excepcional y que con base en una tasa acumulativa análoga supondría una duplicación de las exportaciones a finales de 1973 respecto a 1970, hecho que es difícil se cumpla, aunque se puede prever un continuado aumento de las corrientes comerciales recíprocas. Sin embargo, en ese incremento ha participado esencialmente la Unión Soviética, hecho naturalmente sin precedente.

De acuerdo con los datos (1) facilitados por los servicios de la delegación francesa en Moscú, en el caso concreto de la URSS entre los años 1966-70 los intercambios de la Unión Soviética con el mundo en desarrollo pasaron de 7 a 11 millones de rublos (57 % de incremento) figurando entre sus principales partenaires comerciales internacionales por orden de importancia:

- República Árabe Unida.
- India.
- Irán.
- Argelia.
- Irak.
- Siria; y
- Afganistán.

La cifra total de estos intercambios representa el 13,5 % del comercio exterior de la URSS.

En lo que respecta a la distribución geográfica del comercio exterior del Bloque con el tercer mundo, la participación de los países de Asia ha sido tradicionalmente mayor, tanto en importaciones

(1) Bulletin d'informations économiques du Conseiller de France a Moscou, nº 1. Marzo, 1971. Extracto publicado en "Problèmes Economiques", nº 1.237, de 16 de septiembre de 1971.

como en exportaciones (40 % en ambos casos, en 1970). Sin embargo, de una forma paralela a lo que ha ocurrido con la distribución de la ayuda económica (como ya se ha indicado) los países africanos han incrementado su participación en los últimos años, en lo que a exportaciones al bloque se refiere, ya que pasaron del 24,3 % al 31,5 % (de 1965 a 1970) a expensas de las exportaciones de Latinoamérica que descendieron en esos mismos años de un 38,9 % a un 29,0⁽¹⁾. (Ver cuadros páginas 137 y 138).

La significación de ese cambio de participación se debe particularmente al aumento sustancial del comercio exterior del Bloque con una serie de países africanos hacia los que se ha orientado la política económica exterior socialista y que como se indicó, han sido recipien- darios de importante ayuda económica.

En el caso particular de América Latina, se había registrado un aumento importante en los años sesenta, particularmente con Cuba y con una participación muy cuantiosa de la URSS, habiéndose estabili- zado después el comercio de acuerdo con las posibilidades de la economía cubana que en ocasiones encuentra dificultades para equilibrar sus pagos internacionales con base en acuerdos bilaterales.

La evolución del comercio internacional del Bloque con el mun- do en desarrollo se ha visto estimulada recientemente por la firma de numerosos acuerdos comerciales y de pagos ya que muchos de ellos suscritos a corto plazo se han renovado con la nueva fórmula de acuer- do a largo plazo. Además gran número de esos acuerdos se ajustan a la vigencia de los nuevos planes quinquenales de las naciones socialis- tas, generalmente para el período 1971 a 1975.

(1) Comercio de los países socialistas de Europa Oriental con los países en desarrollo de África, Asia y América Latina. Doc. TD/B/359, UNCTAD, 24 de agosto de 1971. Fuente: Naciones Unidas. Monthly Bulletin of Statistics, Junio de 1971.

Comercio de los países socialistas de la Europa oriental con los
países en desarrollo de África, Asia y América Latina

(Porcentajes del comercio total con los países de que se trata)

A. Exportaciones a países en desarrollo						
	1965 %	1966 %	1967 %	1968 %	1969 %	1970 %
rica	29,3	27,2	28,9	24,6	25,2	29,5
sia	42,4	40,3	38,1	40,6	42,4	40,7
érica atina	28,3	32,5	33,0	34,8	32,4	29,8
Total	100	100	100	100	100	100
B. Importaciones de países en desarrollo						
	1965 %	1966 %	1967 %	1968 %	1969 %	1970 %
rica	24,3	25,0	24,9	27,4	30,0	31,5
sia	36,8	38,2	37,3	39,0	39,6	39,5
érica tina	38,9	36,8	37,3	33,6	30,4	29,0
Total	100	100	100	100	100	100
C. Volumen de intercambio						
	1965 %	1966 %	1967 %	1968 %	1969 %	1970 %
rica	26,9	26,2	27,2	25,8	27,2	30,4
sia	39,8	39,3	37,7	39,9	41,2	40,1
érica tina	33,3	34,5	35,1	34,3	31,6	29,5
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics
junio de 1971.

Comercio exterior de los países socialistas de la Europa oriental^{2/}

(Valor f.o.b. en millones de dólares de los EE.UU.)

A. EXPORTACIONES

Destino	Años					Aumento porcentual con respecto al año precedente			
	1966	1967	1968	1969	1970	1967	1968	1969	1970
Todos los países	21.147	23.053	25.162	27.779	30.898	9,0	9,1	10,4	11,2
Países desarrollados de economía de mercado ^{a/}	4.671	5.060	5.345	6.148	6.820	8,3	5,7	15,0	10,9
Países en desarrollo ^{b/}	3.227	3.497	3.710	4.126	4.734	8,4	6,1	11,2	14,7
Países socialistas de la Europa oriental y de Asia ^{c/}	13.249	14.496	16.107	17.505	19.344	9,4	11,1	8,7	10,5
Países socialistas de la Europa oriental solamente ^{d/}	12.522	13.717	15.205	16.562	18.349	9,5	10,8	8,9	10,8

B. IMPORTACIONES^{2/}

Destino	Años					Aumento porcentual con respecto al año precedente			
	1966	1967	1968	1969	1970	1967	1968	1969	1970
Todos los países	20.614	22.033	23.927	26.371	30.170	6,9	8,6	10,2	14,4
Países desarrollados de economía de mercado ^{a/}	5.200	5.432	5.912	6.696	7.863	5,4	7,8	13,3	17,4
Países en desarrollo ^{b/}	2.442	2.401	2.473	2.754	3.561	1,7	3,0	11,4	29,3
Países socialistas de la Europa oriental y de Asia ^{c/}	12.972	14.150	15.542	16.921	18.746	9,0	9,8	8,9	10,7
Países socialistas de la Europa oriental solamente ^{d/}	12.460	13.738	15.114	16.456	18.362	10,2	10,0	8,9	11,6

C. VOLUMEN DE INTERCAMBIO^{2/}

Destino	Años					Aumento porcentual con respecto al año precedente			
	1966	1967	1968	1969	1970	1967	1968	1969	1970
Todos los países	41.761	45.086	49.089	54.150	61.063	8,0	8,9	10,3	12,8
Países desarrollados de economía de mercado ^{a/}	9.871	10.642	11.257	12.344	14.623	6,8	6,8	12,0	12,3
Países en desarrollo ^{b/}	5.669	5.893	6.183	6.830	8.295	4,0	4,8	11,3	20,6
Países socialistas de la Europa oriental y de Asia ^{c/}	26.221	28.546	31.649	34.726	38.090	9,2	10,5	8,8	11,6
Países socialistas de la Europa oriental solamente ^{d/}	24.382	27.455	30.319	33.018	36.711	9,7	10,4	8,9	11,1

Nota: Datos estadísticos nacionales de los países de la Europa oriental.

^{a/} Estados Unidos, Canadá, Europa occidental (incluida Turquía), Japón, Australia y Nueva Zelanda.

^{b/} Todos los países, excluidos de los señalados en las notas ^{a/} y ^{c/}.

^{c/} URSS, Bulgaria, Checoslovaquia, República Democrática Alemana, Hungría, Polonia, Rumania, República Popular de China, República Popular Democrática de Corea, República Democrática de Viet-Nam y República Popular Mongolia.

^{d/} Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, República Democrática Alemana, Rumania, URSS.

^{e/} Hungría, c.i.f.

En lo que respecta a los problemas de pagos internacionales entre el Bloque y los países en desarrollo, se han adoptado esquemas similares a los vigentes en el comercio Este-Oeste que afecta a los países industrializados occidentales y por ello un análisis de estos aspectos implicaría una duplicación con lo expuesto en el capítulo V de la tesis.

En el impulso dado por los países socialistas al comercio internacional Bloque del Este-Tercer Mundo, han pesado argumentos similares a los de la distribución de la ayuda económica. En efecto, los centros de decisión de la política económica socialista han sido influídos por razones a veces de estrategia política y otras por consideraciones económicas al orientar el comercio exterior.

Al analizar la cooperación económica se ha hablado de las zonas geográficas consideradas de mayor interés por las autoridades político-económicas del Este, como las naciones periféricas al bloque (Afganistán, Irán, Turquía) la región mediterránea (en especial RAU y Argelia) y algunos países africanos ribereños del Océano Indico. El comercio internacional no es ajeno a este fenómeno, hecho que se comprueba por ejemplo al constatar que la URSS ha pasado a ocupar el primer puesto en el comercio exterior de Afganistán y la República Árabe Unida y algo similar ha ocurrido con Irán, país en el que la URSS ha comprado el 24 % aproximadamente de las exportaciones persas.

El rápido progreso de los intercambios comerciales y de la ayuda económica en las relaciones Bloque socialista-mundo en desarrollo, ha sido debido particularmente a una reorientación de la política económica exterior socialista plasmada en nuevos cauces doctrinales coincidiendo al mismo tiempo con los intereses de los propios países en vías de desarrollo.

VI.4. Perspectivas de las relaciones económicas internacionales entre el bloque socialista y las naciones en desarrollo.

La evolución progresiva de las corrientes comerciales internacionales entre el Bloque socialista y el mundo en desarrollo, así como el creciente volumen de ayuda económica de los países socialistas, son dos hechos que condicionan la futura evolución de las relaciones económicas internacionales entre países de ambas áreas geográficas supranacionales.

A medida que se incremente la renta per cápita en los países socialistas, existirán mayores posibilidades para las exportaciones de los países en desarrollo, máximo si se piensa que los niveles actuales de consumo son inferiores a los de naciones occidentales con rentas disponibles similares. En este sentido es de esperar además un cambio en las funciones agregadas de consumo en los próximos años en el Bloque socialista.

Por otra parte, la creciente ayuda económica facilitada por la mayor parte de los países del Este al mundo en desarrollo está orientada hacia la creación de unos canales permanentes de relaciones económicas internacionales, que exigen mayores intercambios entre las distintas economías nacionales.

Existe también una tendencia a facilitar las importaciones procedentes del Tercer Mundo en los países socialistas a través de la concesión de preferencias arancelarias a las naciones en vías de desarrollo. Hasta el momento solamente Checoslovaquia, Hungría y Bulgaria han hablado concretamente de concesiones, si bien la República Popular de Checoslovaquia ha señalado que un primer paso sería la reducción de los derechos arancelarios⁽¹⁾ en un 50 % como primera fase para llegar mas tarde a la entrada libre de derechos de manufacturas y semimanu-

(1) Trad. del trabajo: "UNCTAD y preferencias arancelarias a los países en vías de desarrollo", del nº 12 de la Rev. "Trade and Industry" y publ. por la Rev. "ADUANAS", nº 210-211, jul. -agost., 1971. Páginas de 53 a 58.

facturas industriales y productos agrícolas de los países en desarrollo. Naturalmente deberán establecerse cláusulas de salvaguardia y excepciones, figurando entre estas con toda seguridad, calzado, determinados textiles y una serie de productos agrícolas.

Estos hechos se refuerzan por una nueva orientación de la política económica exterior del Bloque socialista en favor de "una mayor expansión de las relaciones económicas con los países en desarrollo de Asia, Africa y Latinoamérica"⁽¹⁾. Este nuevo sesgo de la política económica soviética, en este caso, ha incidido ya en la doctrina económica socialista de forma análoga a lo que ya ocurrió en el terreno del Derecho Internacional.

Así, por ejemplo, en el enfoque de la autodeterminación por la doctrina soviética sobre el derecho internacional, los especialistas occidentales que se han ocupado del estudio de esas concepciones jurídicas en la URSS, han afirmado, casi con unanimidad, el carácter de subordinación de la doctrina con respecto a la política⁽²⁾. Como señala A. Peñaranda, ya en los años 30 las tesis de Pashukanis fueron tildadas de "nihilismo jurídico" por no servir a los fines externos del Estado soviético. Este hecho pone de manifiesto la importancia concedida a los imperativos políticos, que también en el terreno económico, se traduce, como ha ocurrido en el Bloque del Este, en una adaptación de los instrumentos de política económica a finalidades exteriores concretas.

En el ámbito de las relaciones económicas entre el mundo del marxismo-leninismo y las naciones en vías de desarrollo, la tesis que acabamos de enunciar es algo que se ha constatado en la perspectiva tem

(1) Report by A. Kosygin, 24th. Congress of the C. P. S. V., ya citado, página 73.

(2) A. Peñaranda, "El derecho internacional soviético y el problema colonial". Tesis doctoral. Facultad de Derecho, diciembre, 1967, página 439.

poral de aquellas, con un cambio profundo en el enfoque económico del problema, separando tajantemente entre "los países desarrollados capitalistas" y "los países en desarrollo de Asia, Africa y Latinoamérica"⁽¹⁾. Este cambio acaecido influirá indudablemente en las futuras relaciones entre esas naciones enclavadas en la geografía del mundo en desarrollo y el Bloque socialista, ya que, de hecho, se han reorientado las nuevas directrices de la política económica exterior socialista en favor de un comercio internacional más intenso con el tercer mundo y una ayuda económica en expansión.

(1) A. Kosygin. Op. cit. , pág. 73 y 74.

1. Los estudios realizados hasta el momento presente, tanto por Organizaciones Internacionales como por Centros Universitarios o Investigadores aislados, han puesto de relieve el cambio experimentado por la política exterior de los países socialistas desde el final de la segunda Guerra Mundial.

2. Ese cambio, analizado en diversos capítulos de la tesis se centra fundamentalmente en:

- a) modificación de objetivos político-económicos,
- b) consiguiente evolución de la doctrina económica socialista en función de aquellos
- c) fijación de un orden de prioridades para la actuación político-económica, y
- d) evidente mutación en el proceso de toma de decisiones de la política económica exterior del bloque del Este.

3. El cambio de orientación en los objetivos de política exterior de las naciones socialistas del Consejo de Asistencia Mutua Económica ha supuesto una transformación táctica en el terreno económico, desde una etapa de autarquía y aislacionismo con el centro de gravedad en Moscú, hasta unas metas de cooperación económica y de apertura amplias y cierta dispersión desde aquel centro de decisiones.

4. La evolución de la doctrina económica socialista constituye un hecho irreversible y ha cristalizado en dos campos distintos: interior y exterior. En el primero, se ha manifestado en una serie de reformas que introdujeron mecanismos económicos considerados anteriormente como hete-

8. La ayuda económica otorgada por las naciones socialistas a los países en desarrollo ha sido concedida valorando, como en el caso de los Estados Unidos, consideraciones políticas, y en ese aspecto naciones periféricas al bloque del Este, de evidente interés estratégico, así como países del área mediterránea, de Oriente Medio y alguna zona concreta del Indico han sido los receptores más beneficiados. Posteriormente la ayuda económica se ha expandido geográficamente, pero con una cautela calculada.

9. En la política económica exterior desplegada con respecto a los países desarrollados de Occidente, las naciones socialistas han manifestado un interés creciente en la cooperación técnica e industrial y en alguna nación se ha pensado ya en la formación de empresas mixtas multinacionales, para lo cual se ha tenido que revisar determinados conceptos que permiten reembolsos adecuados al capital extranjero mediante fórmulas susceptibles de compaginarse con la doctrina económica marxista leninista.

10. En cuanto al proceso de toma de decisiones en el Bloque del Este, coinciden los expertos occidentales y socialistas en señalar una evolución cada vez más acusada en los mecanismos de elaboración de la política económica exterior de los países socialistas. En la actualidad, aparte del proceso tradicional de fijar objetivos generales en los Congresos de los partidos comunistas nacionales, se ha descentralizado en el plano ejecutivo no solo la aportación de informaciones básicas, previas a la toma de decisión, sino también en la colaboración a la hora de adoptar medidas de política económica exterior.

11. Las perspectivas que han comenzado a perfilarse a través de numerosos planes quinquenales comenzados en 1.971 permiten prever una mayor apertura y estímulo con respecto a las relaciones económicas internacionales con las naciones tanto en vías de desarrollo como industrializadas.

12. En el campo concreto del intercambio exterior de España con las naciones socialistas, nuestra aplicación original del modelo del Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT de Ginebra, contrastado con una encuesta en nuestro país, abre un nuevo campo de investigación que totalmente elaborado en todos los mercados exteriores del Bloque del Este, permitiría una gran economía de recursos en el estudio de las exportaciones españolas a aquellos países.

13. Asimismo, ese estudio evidencia mercados potenciales a lo largo y ancho de la geografía socialista europea, no solo para productos de exportación tradicional española, sino también para mercancías con un fuerte valor añadido incorporado. Finalmente, es preciso subrayar que el modelo analizado en la tesis, referente al mercado yugoslavo ha intentado abrir una cabeza de puente en la investigación económica teórica y empírica en el marco de un nuevo horizonte en el que tendrían cabida más amplios estudios para encauzar con eficacia el futuro marketing internacional de nuestros productos en los países socialistas europeos.

A N E X O S

Los anexos que se presentan a continuación tienen como finalidad ampliar y aclarar determinados aspectos de la tesis. Se refieren a documentos legales, a determinados modelos económicos utilizados en los países socialistas, a series estadísticas sobre comercio exterior y a acuerdos de créditos concertados entre las naciones socialistas y los países en vías de desarrollo.

La disposición de los Anexos citados responde a un doble criterio, lógico y cronológico. Lógico, al seguir en líneas generales la estructura del esquema de la tesis, y cronológico ya que respeta en lo posible un orden temporal. Por tanto, se inician con la primera piedra del edificio jurídico del sector exterior en la economía de la URSS, país que más tempranamente adoptó los moldes institucionales y mecánicos socialistas. Así el Anexo VIII-1 se refiere concretamente a la versión en castellano del Decreto de Nacionalización del Comercio Exterior en la URSS, de 22 de abril de 1.918.

En la preparación de los Anexos, se ha realizado una tarea de recopilación y de elaboración estadística y en otros casos ha sido preciso traducir al castellano, algunos de los estudios que figuran en aquellos, por no existir hasta el momento en versión española y considerar que aparte de su utilidad para los fines de la tesis pueden, posiblemente, estimular nuevos trabajos en ese sentido.

Entre los estudios que se incluyen en esta última parte complementaria de la tesis, figuran varios que se apoyan en una serie de cálculos económicos referidos a Modelos de planificación y previsiones a largo plazo en los países socialistas como superestructura integradora del comercio exterior (Anexo VIII-2), por otra parte, una amplia gama de Métodos de optimización para planificar el comercio exterior (Anexo VIII-3) en las naciones socialistas. En estos últimos, se parte desde el sencillo método basado en un criterio parcial de eficiencia como el utilizado inicialmente en 1.955 en Hun-

gría y Checoslovaquia hasta señalar en etapas sucesivas métodos más perfeccionados y complejos.

Con el objeto de aclarar algún punto concreto referido en el Capítulo IV de la tesis, en la vertiente de los intercambios exteriores entre los países socialistas se transcribe en el Anexo VIII-4 un Índice para determinar el ajuste multilateral de comercio entre los países miembros del CAME.

El material estadístico recopilado y reelaborado se incluye en los Anexos VIII-5 y VIII-6. Las series estadísticas presentadas han coadyuvado en facilitar la tarea de análisis de la política económica exterior del Bloque del Este, como se indica en distintas ocasiones en el texto de la tesis, particularmente en el ámbito concreto del comercio internacional. Por otra parte, el análisis estadístico del sector exterior de Yugoslavia cumple una doble finalidad, de información económica y de complemento al estudio incluido en el Capítulo V. 4, Nº 4 de la tesis referente a las posibilidades exportadoras de España en el mercado yugoslavo, trabajo realizado utilizando las aportaciones del Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT de Ginebra.

El último de los Anexos (VIII-7) se refiere a los acuerdos más significativos suscritos entre los países del Bloque socialista europeo y las naciones en vías de desarrollo, durante los años 1. 970 y 1. 971, (analizadas en el capítulo VI de la tesis). Presta una información interesante y se basa en los trabajos preparatorios de la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD que se celebró el mes de agosto de 1. 971.

ANEXO VIII-1

DECRETO DE NACIONALIZACION DEL
COMERCIO EXTERIOR EN LA URSS

ANEXO VIII-1

DECRETO DE NACIONALIZACION DEL COMERCIO EXTERIOR EN

LA U. R. S. S. ⁽¹⁾

1. - Todo el comercio exterior deberá ser nacionalizado. - Las transacciones comerciales -tanto la compra como la venta de to da clase de productos (de la minería, industrias manufactureras, - agricultura, etc.)- con Gobiernos extranjeros y empresas comercia les individuales del exterior, debe realizarse en nombre de la Repúbli ca Rusa por organismos específicamente autorizados para ello. To-- das las transacciones exteriores con países extranjeros, tanto en la importación como en la exportación, están prohibidas, excepto para esos organismos.

2. - La Organización que ejercerá el control sobre el comer cio exterior nacionalizado, será el Comisariado del Pueblo para el Comercio y la Industria.

3. - Para la organización de las exportaciones e importacio nes, se habilitará, en conexión con el Comisariado del Pueblo para - el Comercio y la Industria, un Consejo de Comercio Exterior. Este Consejo estará integrado por representantes de los siguientes Depar tamentos, dependencias y organizaciones:

- a) Departamentos de Defensa, Naval, Agricultura, Sumi nistros Alimenticios, Vías de Comunicación, Asuntos Exteriores y Hacienda.
- b) Representantes de órganos centrales de regulación y administración de distintos sectores productivos, (tales como Comité Central del Té, Comité Superior del Azu car, Comité Central de la Industria Textil, etc.), así

(1) De 22 de abril de 1.918.

como por representantes de todas las divisiones del Consejo Supremo de Economía Nacional.

- c) De la Organización Central de Cooperativas.
- d) Representantes centrales de las organizaciones de agricultura, industria y comercio.
- e) De los órganos centrales de las Uniones de trabajadores y empleados en empresas comerciales e industriales.
- f) De los órganos centrales y empresas comerciales encargadas de la importación y exportación de los productos más importantes.

4. - El Consejo de Comercio Exterior pondrá en práctica el plan para el intercambio de mercancías con países extranjeros ya elaborado y confirmado por el Comisariado del Pueblo para el Comercio y la Industria.

Entre las tareas asignadas al Consejo de Comercio Exterior están incluidas:

- a) Mantener un registro de demandas y ofertas de exportaciones e importaciones de mercancías.
- b) La organización y gestión de compras a través de los - correspondientes organismos centrales y de las ramas industriales particulares (Comité Superior del Azúcar, Comisariado Central para la Industria del Petróleo, etc.) y en su defecto, mediante la actuación de las cooperativas, sus propias agencias y firmas comerciales.
- c) La organización de compras en el extranjero, a través de las Comisiones estatales de compras, y sus agencias, las organizaciones cooperativas y firmas comerciales.

- d) La fijación de los precios de las mercancías para la exportación e importación.

5. - a) El Consejo de Comercio Exterior deberá organizarse en divisiones de acuerdo con las ramas productivas, y los grupos más importantes de mercancías de importación y exportación; los directores de estas divisiones tendrán las facultades de representantes del Comisariado del Pueblo para el Comercio y la Industria.

b) El Presidente de las reuniones generales de los miembros del Consejo de Comercio Exterior y de su Presidium, elegido por el pleno de la reunión, será un representante del Comisariado del Pueblo para el Comercio y la Industria.

c) Todas las decisiones de las distintas divisiones serán presentadas por el Presidium del Consejo para su refrendo por el Comisariado del Pueblo para el Comercio y la Industria.

FUENTE: Ropes: "Twenty Years of Soviet Trade", in U. S. Department of Commerce Special Circular nº 399, (1939).

ANEXO VIII - 2

MODELOS MACROECONOMICOS PARA LA PLANIFICACION Y LAS

PREVISIONES A LARGO PLAZO EN LOS PAISES SOCIALISTAS

MODELOS MACROECONOMICOS PARA LA PLANIFICACION Y
LAS PREVISIONES A LARGO PLAZO EN PAISES SOCIALISTAS

El estudio de los modelos macroeconómicos, con fuerte contenido teórico, ha adquirido un gran impulso en los países socialistas en las últimas décadas. Por ser menos conocidos los modelos para la planificación y las previsiones a largo plazo, se inserta aquí la traducción de parte del trabajo de L. Rychetnik incluido en el estudio básico elaborado en el seno de la Comisión Económica para Europa (Doc. Econ.; Advisers 1969/ conf. 6) y que fué presentado el pasado año en la VII Reunión celebrada en Ginebra por los Consejeros Económicos Principales de los Gobiernos miembros de la CEPE durante los días 17 a 22 de noviembre de 1969.

En este estudio y en la parte correspondiente al Documento C se establece una apreciación positiva y la exigencia de utilizar modelos matemáticos y sistemas econométricos de ecuaciones simultaneadas. Se defiende al mismo tiempo la necesidad de la planificación y se reproducen los argumentos de Gunnar Myrdal (1) y de Tinbergen en defensa de la misma, si bien con este último autor y premio Nobel de Economía se reconoce que a largo plazo el abanico de posibilidades es particularmente amplio y comprende también todas las que cambian de acuerdo con el "régimen" económico que exista.

Un modelo matemático constituye un instrumento útil para representar y para trazar los distintos caminos posibles de desarrollo

(1) Gunnar Myrdal, "Beyond the Welfare State", Yale University Press, New Haven, 1963; pág. 7.

llo y para elegir el más óptimo dentro de un sistema socioeconómico dado. Si se introducen incluso diferentes parámetros o si se fija una serie de intervalos entre cuyos límites varían los parámetros, pueden definirse distintas posibilidades de crecimiento que podrían simular los resultados de un cambio de la estructura socioeconómica.

Cualquier clasificación de los modelos macroeconómicos, adaptados a una planificación a medio o a largo plazo constituye una tarea muy difícil. Sin embargo, en el caso de la planificación a largo plazo los modelos utilizados están íntimamente ligados a relaciones matemático-económicas en las que la teoría económica no solamente dicta la elección de las variables incluidas en una relación, - sino también la forma de esa relación. Otros modelos económicos están basados en una gama de ecuaciones simultáneas, que a título puramente experimental han sido ajustadas respecto a series pasadas, y que no tienen por qué traducir relaciones de causalidad. -- El primer tipo de modelo se apoya en lo que podría considerarse como las grandes leyes a largo plazo del comportamiento económico (en el período del plan); el segundo, está fundado en la hipótesis de la persistencia de las principales condiciones socioeconómicas del período de estimación. Con esta hipótesis el método de la regresión lineal permite evaluar con exactitud la calidad y la fiabilidad de las estimaciones y la calidad del ajuste constituye el criterio para incluir o excluir una variable. Existen naturalmente sistemas mixtos que - utilizan separadamente los dos métodos o los combinan.

A este respecto el sistema de contabilidad nacional facilita un esquema muy útil para la construcción de un submodelo estático de cualquier sistema más amplio. Los modelos teóricos económico-matemáticos, como por ejemplo los de la teoría del crecimiento óptimo, no se prestan a una verificación estadística. Sin embargo, es tán más íntimamente ligados a la planificación que lo que pueda estar cualquier otra teoría económica a la gestión práctica.

El número de grados de libertad de un modelo (en un modelo dinámico, lo constituye el número de funciones de tiempo o de las secuencias temporales que pueden fijarse de forma "exógena") supone un elemento importante. En aquellos modelos que tienen un número positivo de grados de libertad, es decir, cuando las acciones del órgano central de gestión están caracterizadas por variables libres se pueden describir todas las líneas posibles de crecimiento de la economía. Los modelos en los que el grado de libertad es -- igual a cero pueden dar una imagen de una línea de crecimiento particular y presentar las características fundamentales de una proyección.

Entre los distintos modelos que menciona en su trabajo - L. Rychetnik hará referencia únicamente a la parte I, relativa a modelos matemáticos, y dentro de ella a la Sección 1), que se refiere a modelos agregados con un sector único y concretamente al modelo de crecimiento de Kalecki (1).

Modelo de crecimiento de Kalecki :

Este modelo simple, cuyo eje principal lo constituye la -- oferta, expresa el tipo de crecimiento del PNB mediante una función lineal:

- (i) por parte de la inversión en el PNB;
- (ii) en virtud del coeficiente de sustitución;
- (iii) por medio de un parámetro del progreso técnico autónomo, (ver fig. 1 y ecuaciones 7 y 11).

Su función complementaria de producción relaciona la producción con respecto al capital fijo y a los stocks (excluidas las inmoviliza

(1) Kalecki, Michal, Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej. PWN. Varsovia. 1. 963.

ciones). Los demás factores no pueden ser más que exógenos, sin embargo existe un elemento de sustituibilidad entre el capital fijo y el progreso técnico autónomo.

Figura 1. - Modelo de Kalecki.

A) Variables:

NOTA: $\dot{Y} = \frac{dY}{dt}$; $\dot{S} = \frac{dS}{dt}$;

$r = \frac{\dot{Y}}{Y}$ Tasa de crecimiento del PNB. ;

Y = PNB;

\dot{Y}_p = incremento del PNB debido al progreso técnico autónomo.

K = formación neta de capital fijo;

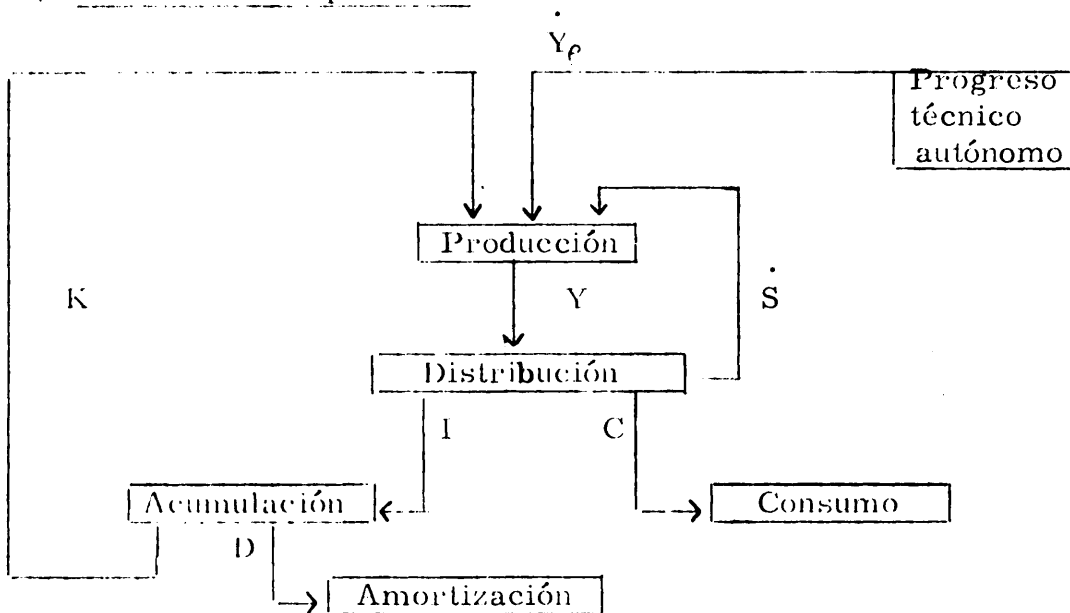
I = inversión bruta en capital fijo;

D = amortización;

S = stocks (sin las inmovilizaciones);

C = consumo;

B) Estructura simplificada:



(C) Formulación matemática del modelo:

Función de producción:

$$(1) \quad \dot{Y} = \frac{1}{m} K + \dot{Y} e \quad ; \quad m > 0 \text{ constante, coeficiente de aumento de la relación capital fijo/producción por el año de base, sin tener en cuenta la incidencia del progreso técnico.}$$

$$(2) \quad K = I - D \quad \text{definición de la inversión neta;}$$

$$(3) \quad D = a_1 Y \quad a_1 > 0 \text{ constante, tipo de amortización.}$$

$$(4) \quad \dot{Y} = nY \quad n > 0 \text{ constante, parámetro del progreso técnico autónomo.}$$

$$(5) \quad r = \frac{\dot{Y}}{Y} \quad \text{definición del tipo de crecimiento del PNB.}$$

Identidad de la oferta y de la demanda:

$$(6) \quad Y = I + C + S$$

Solución del modelo:

De las ecuaciones (1) a la (5), se obtiene:

$$(7) \quad r = \frac{1}{m} \frac{1}{Y} = a + n \quad a = \frac{a_1}{m} \text{ constante.}$$

$$(8) \quad \text{si se introduce que } \dot{S} = \mu \dot{Y} = \mu \text{ constante, coeficiente de aumento de la relación stocks / producción.}$$

$$(9) \quad y \quad i = \frac{I + S}{Y} \quad \text{definición de la parte de inversión total en el PNB.}$$

$$(10) \quad \text{se llega a } \frac{I}{Y} = i - \mu r$$

$$(11) \quad \text{para obtener } r \text{ en función de } i \text{ se reemplaza en la ecuación (7) } 1/Y \text{ por su valor en la ecuación (10):}$$

$$r = \frac{i}{k} = \frac{m}{k} (a - n) \quad k = \mu + m \text{ constante, coeficiente de capital.}$$

El modelo de Kalecki presenta un interés mas teórico que práctico; está fundado en la hipótesis simple de que el crecimiento del PNB es proporcional a la inversión. Sin embargo, completándolo mediante estudios independientes acerca de los obstáculos al crecimiento (exceso de inversión, insuficiencia de la mano de obra, desequilibrio de la balanza de pagos) y tratando los parámetros como variables que caracterizan la eficacia de un sistema económico dado y de su capacidad de asimilación de los progresos científicos y técnicos, se puede aplicar el modelo, lo que por otra parte se ha llevado a cabo en la solución de problemas fundamentales del crecimiento, particularmente en los países de economía planificada (1). En este método, una hipótesis implícita es que el crecimiento del PNB constituye la principal finalidad de la sociedad. La proyección que pueda derivarse de esto dá un valor aproximado del tipo máximo de crecimiento de la economía, al menos para los países en vías de desarrollo, aunque el método es demasiado simplista para economías más complejas. En Polonia y en Checoslovaquia, los estudios a largo plazo han sido realizados, en cierto modo, de acuerdo con la versión ampliada del modelo, en la que los resultados de los diversos estudios y proyecciones se integran en el modelo mediante un proceso iterativo. En la actualidad, estos dos países utilizan normalmente otros métodos y otros modelos en sus trabajos de planificación a largo plazo(2).

Dos estudios de carácter experimental realizados en la

-
- (1) Goldman, J. y Kouba, K., Hospodářský růst v ČSSR, Academia, Prague, 1967.
 - (2) Soucek, M. y otros autores, "Metodologie makroekonomických projekcí a její aplikace na podmínky ekonomického růstu ČSSR", Projet de recherche No. 137, Institut de recherche et de planification, Praga, 1968.

Unión Soviética(1), utilizan una función de producción aún mas simple que en el caso del modelo de Kalecki; es en definitiva una función del tipo Harrod-Domar con un coeficiente capital fijo-producción, sin tener en cuenta el factor mano de obra, del que no existe penuria prácticamente en la URSS. Se trata en ambos casos de modelos de praxeología. En el modelo de Dadaian, la variable instrumental es el tipo de crecimiento de la inversión en relación con el valor total del excedente, mientras que en el modelo de Mikhalevski esta variable es la relación entre la inversión y la renta nacional. - Dadaian maximiza el consumo durante un período dado, mientras - que Mikhalevski maximiza el tipo de crecimiento del capital fijo (y por consiguiente de la producción) durante breves períodos.

(1) Dadaian, V., "Ekonomicheskie raschety po modeli rasshirenogo proizvodstva", Ekonomika, Moscou, 1966; Mikhalevski, B. N., "Perspektivnye raschety na osnove prostykh dynamicheskikh modelei", Nauka, Moscou, 1964.

ANEXO VIII - 3

MÉTODOS DE OPTIMIZACIÓN UTILIZADOS PARA PLANIFICAR EL

COMERCIO EXTERIOR EN LOS PAÍSES SOCIALISTAS

MÉTODOS DE OPTIMIZACIÓN UTILIZADOS PARA PLANIFICAR EL
COMERCIO EXTERIOR EN LOS PAÍSES SOCIALISTAS

En la elaboración del análisis de la eficiencia del comercio exterior, se distinguen esencialmente dos etapas consecutivas:

1. Establecimiento de coeficientes separados de rendimiento de las exportaciones basados en distintos criterios parciales.
2. Elaboración de macro-modelos generales que comprendan tanto las exportaciones como las importaciones y que se deducen del modelo del plan central.

Criterio parcial de eficiencia.

Las publicaciones teóricas sobre los criterios de eficiencia del comercio exterior aparecieron inicialmente en 1.955, en Hungría⁽¹⁾ y en Checoslovaquia⁽²⁾ y a continuación en Polonia⁽³⁾ y en Alemania Oriental⁽⁴⁾. Se ha tratado

-
- (1) Tibor Liska y Antol Mariás, Közgazdasági Szemle nº 1, 1.954. El artículo de Balazsy Sandor, en el nº correspondiente al mes de marzo de 1.957 de la misma publicación, resume las discusiones que han tenido lugar en Hungría acerca del tema.
 - (2) Cuyo autor principal es el Pf. V. Cerniansky, en varias publicaciones reunidas en Ekonomika Socialistického zahraničného obchodu, Praga 1.961.
 - (3) Criterios elaborados por A. Rolow en varios artículos resumidos en -- Rachunek ekonomiczny w handlu zagranicznym, PWC, 1.960 y por S. Po-

de elaborar una serie de coeficientes que permitiesen ordenar los artículos de exportación de acuerdo con algunos criterios objetivos de rentabilidad, ayudando así al planificador a determinar un cierto orden de prioridad, por lo menos en lo que se refiere a la elaboración de programas o planes de exportación.

En todos esos países los problemas que se han encontrado son análogos, ya que en ellos la planificación del comercio exterior se basa esencialmente en los métodos de balances de mercancías y de divisas.

El primer análisis consistió en adoptar diversos coeficientes de eficiencia. Su nombre, número y, a veces, su elaboración formal difieren según el país de que se trate. La exposición que se analiza a continuación, sin tratar de agotar el tema, presenta todos los coeficientes fundamentales con sus fórmulas. En cada caso en particular se evitan los efectos deformantes que resultarían del tipo oficial de cambio comparando directamente las cotizaciones mundiales y los costes interiores.

Un indicador financiero.

El coeficiente más simple destinado a suministrar una noción general de eficiencia es el llamado "indicador financiero": F, que relaciona los precios internos y exteriores:

$$F = \frac{P}{D} \quad (1)$$

laczek, 'Metody promiaru etektywnosci handlu zagranicznego' en Handel Zagraniczny, 11-12, 1.958.

- (4) Jans Jögens Nitz "Die Ausnutzung der Devisen rentabilitäts-Untersuchungen bei der Planung der Volkswirtschaft" Der Ausseuhandel, 10 de febrero de 1.960.

- (1) El grado de eficiencia será mayor cuanto más reducido sea el valor del coeficiente, en este caso particular el "indicador financiero".

P designa los precios interiores,

D cotizaciones mundiales en divisas (F.O.B. en frontera)

La única ventaja de este indicador reside en su simplicidad y en su carácter global. Por ello se puede calcular para determinadas mercancías en particular o bien para el conjunto de las transacciones. Aunque ha facilitado datos sobre la rentabilidad propiamente financiera de las transacciones (exportaciones e importaciones) no es adecuado para determinar la eficiencia económica global, ya que enmascara las deformaciones de precios provocadas por la diversidad de los márgenes de acumulación, lo mismo que aquellas debidas a la fijación arbitraria de los precios interiores para las primeras materias.

Coefficiente bruto de eficiencia.

Con el fin de eliminar la primera causa de deformación, es decir, la diversidad de los márgenes de acumulación se ha adoptado el coeficiente bruto de eficiencia (B).

$$B = \frac{P-A}{D}$$

A= Beneficio en el último escalón de la transformación industrial
(Acumulación)

P= Precios interiores.

D= Cotizaciones mundiales en divisas.

Se observa que este indicador se obtiene dividiendo el precio al por mayor, medio e interior FOB, de un artículo exportado, disminuido en el rendimiento obtenido en el último escalón de la producción, por un denominador que expresa los beneficios ⁽¹⁾ brutos en divisas, FOB en frontera nacional.

(1) Se expresa en el sentido de ganacia o rendimiento.

Este índice es relativamente fácil de elaborar. Sin embargo, no elimina ni las deformaciones procedentes de la diferencia en los márgenes de "beneficios" en los escalones precedentes al último estadio de la transformación ni las originadas por la fijación arbitraria de los precios interiores para las materias importadas. Esta última causa de deformación era particularmente acusada. En el caso de numerosas mercancías en las que el coeficiente B era bastante satisfactorio, debido a que las deformaciones existentes en los precios interiores atribuidos a las materias importadas originó que el resultado en divisas de las materias primas importadas superaba la cotización mundial del producto elaborado). De esta forma el coste interior representado por el numerador de la fracción que sirve de coeficiente, no constituye más que una aproximación muy imperfecta al "coste social" total, en todos los escalones de la producción. En una palabra, el indicador no conseguía dar una respuesta exacta al problema de saber si era ventajoso exportar una mercancía obtenida a partir de primeras materias importadas.

El coeficiente bruto de eficiencia no puede indicar cuales serán las mercancías a exportar mas que en los casos en que se den las siguientes condiciones:

- a) el sistema existente para los precios interiores elimina las subvenciones y asegura la uniformidad de los márgenes de acumulación (beneficio).
- b) las mercancías consideradas no contienen materias primas importadas o exportadas.
- c) las mercancías en cuestión no limitan las restantes posibilidades de exportación (por causa de la capacidad productiva, o de las primeras materias que requiere o incluso de las posibilidades limitadas de importación).

Como todas estas condiciones son difíciles de cumplir en la práctica no cabe duda de que el "coeficiente bruto de la eficiencia" no ofrece más que un limitado interés.

Indicador del coste de la mano de obra en el curso de la última fase.

En el proceso de investigación de una medida satisfactoria de la eficiencia, expresada en costes de mano de obra, y eliminando de esta forma, todas las deformaciones originadas por la formación interior de los precios de las primeras materias, se ha concebido un "coeficiente de eficiencia de la última fase" (I_1) de acuerdo con la fórmula siguiente:

$$I_1 = \frac{P - A - M_d}{D - M_f} \cdot \frac{C_1}{D_1}$$

en la que:

P = precios interiores.

D = cotizaciones mundiales en divisas (FOB)

M_d = coste (calculado a los precios interiores) de todas las materias primas, productos semielaborados y otros factores materiales que se utilicen en la elaboración del producto acabado.

M_f = coste en divisas (calculado a los tipos de cambio mundiales) de idénticas materias primas que constituyen el símbolo M_d .

C_1 = coste de transformación en el proceso de la última fase.

D_1 = ventaja neta en divisas, obtenida con los costes del proceso de la última fase.

Si se centra la atención en la ventaja neta en divisas, este nuevo coeficiente evita el peligro de elegir una mercancía de exportación en la que la

eficiencia en divisas sería negativa (lo que significa que equivaldría a una pérdida).

En el numerador, figuran los costes interiores de la última fase del proceso. (es decir, previa deducción del precio interior FOB, se han deducido los "beneficios" así como los costes de los productos o materias utilizados en la producción); y en el denominador figura la ventaja neta en divisas correspondiente a la última fase (es decir, que todos los factores materiales, valorados a los tipos de cambio mundiales y todos los gastos secundarios en divisas, se deducen del precio mundial FOB).

Este indicador se libera de la influencia deformante de la fijación inapropiada de los precios interiores para las materias primas y suministra, por tanto, una medida satisfactoria de la rentabilidad del último estadio de fabricación. No obstante, su utilidad, así como la de otros indicadores ya mencionados, es limitada, puesto que son las mercancías y no los procesos de fabricación los que originan los intercambios. Por otra parte, este último indicador no es apropiado para elegir las mercancías que deben exportarse más que en los casos siguientes:

- a) Cuando se analizan dos variantes de utilización en la transformación de primeras materias importadas (y no limitadas). El coeficiente puede utilizarse para comparar mercancías diferentes (incluso aunque procedan de ramas industriales distintas).
- b) Cuando se analiza el rendimiento de escalones consecutivos de fabricación y es procedente elegir uno aunque la rentabilidad de la exportación del producto obtenido en una de estas dos fases esté decidida a priori. En casos similares se puede eliminar la pregunta de conocer si las

fases anteriores son o no rentables. (1)

- c) Cuando no son limitadas ni la demanda ni la oferta exterior y no existen diferencias entre los precios de importación (es decir, cuando pueden despreciarse los gastos de transportes, los beneficios, etc.). En casos parecidos el coeficiente puede aplicarse a todas las mercancías. Sin embargo, se cumplen pocas veces estas condiciones, en la práctica la oferta y demanda extranjera con normalmente limitadas y los precios a la importación difieren esencialmente de los precios a la exportación. En consecuencia, la posibilidad de aplicar el coeficiente considerado es muy restringida.

Además, este índice, en su forma porcentual despre-
cia la existencia de distintas limitaciones (en la oferta, y
en la demanda extranjeras, en la capacidad productiva y en
la reserva de primeras materias).

Un coeficiente de eficiencia global en función de los costes de mano de obra.

Con el fin de encontrar una medida satisfactoria de la eficiencia de todas las fases de fabricación, expresadas en función de los costes de la mano

(1) El coeficiente no puede utilizarse para orientar las decisiones en el caso en el que los primeros escalones de fabricación no sean rentables, mientras que sí lo son los finales. En estos casos, incluso si el coeficiente es favorable, es preciso abandonar la exportación (salvo en el caso de que existan otras posibilidades y que se trate, p. ej., de exportar los stocks). Sería también un error referirse a este coeficiente cuando los primeros estadios del proceso de fabricación son rentables, aunque el último presente un indicador contrario y no exista demanda exterior para los productos de las primeras fases. En estos casos o similares, a pesar de la indicación desfavorable que denote el coeficiente en la última fase, el producto del escalón o fase final puede ser rentable.

de obra, se ha tratado de elaborar un "coeficiente de eficiencia global"

(G) de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$G = \frac{C_g}{D - M_i}$$

en la que:

C_g : designa el coste total en mano de obra, directo o indirecto, de la mercancía considerada. El coste "directo o indirecto" comprende los costes de mano de obra referentes a la fabricación en la fase considerada, así como los costes de las materias o productos para esta fase. Los costes interiores de las materias se expresan a través de mano de obra acumulados de todos los escalones precedentes de la producción de la mercancía considerada.

D: cotizaciones mundiales en divisas.

M_i : representa el valor en divisas de las primeras materias importadas y utilizadas.

En la fórmula, el numerador comprende los costes interiores, directos e indirectos, de fabricación de la mercancía, mientras que el denominador está formado por los beneficios en divisas obtenidos como consecuencia de la fabricación interior (se eliminan las materias primas importadas).

Este coeficiente indica con exactitud los artículos que deben producirse para ser exportados, con el orden de prioridad correspondiente, en el caso en que no sean limitadas ni las primeras materias ni la capacidad productiva (como todas las demás fórmulas se basa en un porcentaje sin

tener en cuenta el volumen de los beneficios en divisas). No se tiene en cuenta además la existencia de variantes de utilización (exportaciones e importaciones) de los factores materiales. El principal inconveniente de este indicador, ya que lleva implícito el análisis de los elementos del coste en todos los estadios anteriores de la producción, tanto en divisas como en mano de obra interior. Estas dificultades son insoslayables y tanto es así que este indicador no ha encontrado ninguna aplicación práctica.

Un coeficiente de eficiencia de la mano de obra en las fases anteriores.

Con la finalidad de contar y reunir las ventajas de los coeficientes de la "última fase", y de los coeficientes "globales", así como para aménorar las dificultades técnicas del cálculo del indicador "global", se ha adoptado un concepto intermedio que consiste en elaborar un "coeficiente neto de la eficiencia de la mano de obra" (g) de acuerdo con la fórmula si guiente:

$$g = \frac{C_n}{D_n}$$

en la que:

C_n : designa el coste interior de la producción, menos el valor interior de las materias consideradas como "exportables". Este coste interior se calcula de tal forma que los costes materiales se relacionan con los salarios.

D_n : indica la cotización mundial en divisas, disminuida del valor en divisas de los materiales importados y exportables.

Este indicador difiere del coeficiente "L", puesto que facilita una medida de la eficiencia, expresada en mano de obra utilizada, ya que no

se limita al último estadio de la fabricación; difiere, por otra parte del coeficiente "G", ya que no determina necesariamente la eficiencia de todas las fases en función de la mano de obra utilizada. Lo que sí determina es la eficiencia de los estadios "interiores" de fabricación, y tiene también en cuenta la existencia de variantes en la utilización de factores materiales por el comercio exterior. No obstante, la dificultad existente en estimar el coste de mano de obra de los estadios interiores, limita el cálculo de los costes de salarios ⁽¹⁾.

Como ya se ha subrayado, todos los indicadores de eficiencia, antes mencionados, de la mano de obra, que se presentan en forma porcentual, olvidan la existencia de diversas concepciones, particularmente la penuria de existencia de primeras materias y las limitaciones de la capacidad productiva. Por tanto, en todas las economías en vías de desarrollo, estas limitaciones - son esenciales y no deberían ser despreciadas. Si no se dispone para la exportación más que de un número limitado de primeras materias, el hecho de que el indicador de eficiencia de la mano de obra es más elevado para el primer estadio que para los siguientes de una etapa más avanzada del proceso, - no significa por ello que el primero sea más rentable. Incluso se impone otra alternativa: obtener el máximo de divisas con el stock limitado de primeras materias de que se dispone; es evidente que los productos acabados, permiten obtener con su venta, ingresos notoriamente superiores a los de los productos semielaborados. En este caso el orden de prioridad puede diferir del que indican los coeficientes de eficiencia de la mano de obra. Por consiguien -

(1) La evaluación del elemento divisas en los factores materiales exportables o importados, lo mismo que del coste de la mano de obra en las fabricaciones interiores, exige un método de cálculo complejo. Se parte de primeras materias de base o básicas, y a través de los productos semielaborados, se llega a los productos acabados.

te, si existe penuria de primeras materias se deben elaborar coeficientes de "tenencias de stocks de materias".

Coefficiente de tenencias o stock de materias.

Estos coeficientes, destinados a expresar el nivel de las materias que se poseen y de las importaciones, se definen por medio de las siguientes fórmulas:

$$M = \frac{M_f^{(1)}}{D} \qquad M' = \frac{M_e}{D} \qquad M'' = \frac{M_i}{D}$$

en las que:

M_f = designa el valor de todos los factores materiales, al tipo de cotización de los mercados mundiales.

M_e = representa el valor de los factores materiales exportables e importados, al tipo de cotización de los mercados mundiales.

Estas distintas variantes del coeficiente que expresa "la tenencia en materias o factores materiales, y la tenencia en importaciones sirven para comparar los artículos de exportación y a elegir con preferencia aquellos en los que los coeficientes correspondientes son los de menor valor.

Las insuficiencias de los métodos existentes de análisis de la eficiencia.

La adopción de los distintos coeficientes citados que indican la eficiencia de las exportaciones en lo que respecta a la mano de obra o a las

(1) En determinados países se obtiene un coeficiente análogo a partir de los precios interiores.

materias primas, ha significado un paso importante en el camino de la adopción de criterios de optimización en los métodos de planificación del comercio exterior. Sin embargo, la experiencia ha demostrado que los fundamentos teóricos de estos coeficientes dejaban mucho que desear y que era preciso tratar de investigar un sistema más general de los problemas planteados por la optimización del comercio exterior.

Aparte de las insuficiencias específicas ya señaladas, las primeras técnicas de análisis de la eficiencia estuvieron aquejadas de fallos metodológicos más generales. En primer lugar, el sistema integrado por los distintos coeficientes, no facilitaba más que soluciones parciales, no aplicables a casos generales señalando órdenes de prioridad diferentes y a veces contradictorias, según el indicador que se utilizara. En vista de que todos estos coeficientes se contradecían y excluían mutuamente, no podían utilizarse para formular normas generales de decisión.

Uno de los más graves defectos de los primeros métodos de análisis de eficiencia, estribaba en la omisión de las importaciones (con excepción de la producción llamada "anti-importaciones"). De esta forma, un elemento importante del volumen de ventas del comercio exterior no intervenía en los cálculos de rentabilidad de este comercio, a pesar de la importancia evidente de las diferencias que existían en los precios de los artículos importados según los diferentes mercados.

Además, todos los coeficientes citados se calculaban a los tipos mundiales de cotización, despreciando de esa forma las diferencias que separan los niveles generales de precios en los distintos mercados de compensación, así como la variedad de las listas de mercancías previstas en los acuerdos bilaterales de compensación. Evidentemente, en una situación de comercio bilateral con monedas inconvertibles, las transacciones en divisas no podrían ser contabilizadas en su valor nominal. Se han lle

vado a cabo una serie de tentativas con objeto de solucionar este problema, estableciendo conjuntos separados de coeficientes. Por una parte para aquellos países con moneda libre o (convertible) y por otra, para aquellos con sistema de compensación. Sin embargo, este procedimiento reducía considerablemente las posibilidades de comparar indicadores correspondientes a diversos mercados. Además quedaban sin resolver los casos que podrían calificarse como "mixtos", en los cuales las primeras materias utilizadas se importaban de un tipo de mercado mientras que los productos elaborados se exportaban a otro mercado de tipo distinto.

Para eliminar ese defecto, se ha tratado de elaborar índices de términos geográficos

$$K_r = \frac{\sum_{i=1}^n D_i^r x_i^r}{\sum_{i=1}^n D_i^0 x_i^r} \cdot \frac{\sum_{j=1}^m D_j^r y_j^r}{\sum_{j=1}^m D_j^0 y_j^r}$$

en la que:

D_i^r = Precio en el mercado "r" del artículo importado "i".

D_i^0 = Cotización mundial (tomada como base) del artículo importado "i".

X_i^r = Cantidad de artículo "i" importado del mercado "r".

D_j^r = Precio en mercado "r" del artículo exportado "j".

D_j^0 = Cotización mundial del artículo exportado "j".

Y_j^r = Cantidad del artículo "j" exportado en el mercado "r".

El coeficiente K_p así obtenido, ha servido para indicar, en función de las cotizaciones mundiales, los precios "en los mercados de compensación". Sin embargo se ha puesto de manifiesto que adolece de los siguientes defectos:

- a) Solo se puede calcular para artículos en los que exista una "cotización mundial" (si por ejemplo las transacciones con un determinado país consisten en particular en máquinas y materiales no es posible realizar el cálculo).
- b) La hipótesis, según la cual todas las mercancías exportadas a un mercado determinado pueden también exportarse en cantidades ilimitadas hacia países con moneda libre, (a las cotizaciones mundiales) difiere frecuentemente de la realidad y podría conducir por tanto a conclusiones erróneas.
- c) El índice tiene evidentemente en cuenta las diferencias existentes entre los niveles de precios, pero no en la composición del comercio exterior por mercancía. Suponiendo niveles de precios equivalentes con respecto a las cotizaciones mundiales, la diferencia en la composición de los intercambios con países de moneda inconvertible exige una distribución por moneda (los resultados son efectivamente diferentes según que las importaciones que han costado un dólar se destinen a exportaciones cuyo coste de fabricación de la producción interior sea más barato o bien más caro).

Como consecuencia de todas estas numerosas lagunas, la primera técnica de análisis de la eficiencia, así como su utilidad para la planificación y la decisión han quedado muy limitadas.

Las condiciones de un método general.

Para ampliar el ámbito de aplicación de los criterios de eficiencia en la planificación y la decisión práctica, esos criterios deben tener en cuenta: primero, todas las condiciones que afectan al comercio exterior (es decir, no sólo los precios exteriores, sino también la oferta y la demanda exteriores); segundo, todas las condiciones a que queda sometida la producción (es decir, no sólo los costes interiores, sino también las capacidades productivas y los recursos en materias primas); y en tercer lugar, los acuerdos de comercio exterior (de moneda convertible o no convertible, cláusulas multilaterales o plurilaterales, etc.) ⁽¹⁾. La utilización de modelos matemáticos para el análisis contribuye a satisfacer esas condiciones complejas: permite elaborar criterios de optimización sacados directamente de un modelo general. Esos criterios comprenden parámetros centrales, logrados mediante el análisis global, y expresan también las preferencias del organismo central planificador. Una vez establecidos los criterios mediante métodos matemáticos, y calculados a nivel central los parámetros se puede recurrir a los métodos tradicionales para aplicación práctica de los criterios de eficiencia en la escala de ejecución. Sin embargo, para ser utilizable (es decir, para ser utilizable por los planificadores y los cuadros), el sistema de análisis de la eficiencia debe seguir siendo simple. El principio de maximización del beneficio -(medido por lo que los planificadores llaman costes de oportunidad o precios de orden)- parece cumplir con esta condición; ya que, el cálculo de la eficiencia conviene a las decisiones prácticas tomadas a nivel de ejecución, mientras respeta las preferencias del órgano planificador central. Este sistema de análisis debe ser general también, es de

(1) W. Trzeciakowski, "Problemy Kompleksowego Systemu; op. cit. ;
A Nagy, "A Kulkerkedelem Tobb Variansos Eves Terueze",
Kulkerkedelem, No1C, 1962.

cir, debe referirse tanto a las importaciones como a las exportaciones. Finalmente, el análisis debe presentar toda la flexibilidad necesaria para la toma de decisiones, rasgo particularmente importante en lo que se refiere a la forma de orientar el comercio exterior; el organismo planificador central determina los objetivos del plan y es el único que conoce completamente la situación general de la economía, la cual condiciona las posibilidades de alcanzar efectivamente esos objetivos. Sin embargo, es evidente que todas las decisiones sobre los objetivos detallados no pueden ser tomadas a ese nivel. El conocimiento que se tiene en ese nivel de los parámetros detallados de los cálculos de optimización es evidentemente limitado.

De la misma forma, numerosas decisiones concernientes a la afectación de los recursos, tomadas mejor en el seno de las unidades de producción, donde se dispone de un conocimiento detallado de la tecnología, de los límites de la capacidad productiva, de las variantes de la utilización de esas capacidades, y de las materias primas que sirvan para la producción de los diversos artículos posibles.

El comercio exterior presenta igualmente una dificultad adicional, resultado del hecho de que el organismo planificador central no tiene influencia alguna sobre parámetros "exteriores" tales como los precios extranjeros, la oferta y la demanda en los mercados extranjeros, etc. Esos parámetros pueden variar independientemente de las decisiones tomadas a nivel central respecto a la composición y a la orientación del comercio exterior, las cuales siguen en el tiempo con retrasos inevitables y corren el riesgo de resultar irracionales. En consecuencia, es necesario delegar en las empresas determinados poderes del organismo planificador central. Sin embargo, para asegurar la concordancia entre esas decisiones del escalón de ejecución y la situación económica general, las directrices centrales debieran concebirse de tal forma que aseguren la más eficaz realización posible del plan

para el conjunto de la economía. Tales directrices junto con instrucciones detalladas de planificación, equivaldrían a un criterio general de eficiencia que incluyera los parámetros sintéticos de optimización. Esos parámetros serían establecidos por el órgano planificador central, a partir de cálculos globales y teniendo en cuenta las tendencias actuales de la política económica.

El sistema de análisis de la eficiencia queda pues concebido esencialmente frente a la determinación por una parte, de los criterios prácticos de eficiencia necesarios para la planificación a corto plazo y a nivel central, y por otra, de los criterios de optimización relativos al nivel de ejecución.

Un modelo de optimización del comercio exterior⁽¹⁾, basado en un modelo general de planificación económica global a corto plazo⁽²⁾, ha sido elaborado recientemente en Polonia; se han calculado los principales parámetros centrales (tasas marginales y precios de orden de las materias primas de base)⁽³⁾.

(1) Cf. W. Trzeciakowski, 3 Model Optymalizacji Bieżącej Polityki Nierównowej w Handlu Zagranicznym, Gospodarka Planowa, Nº 8-9, 1960 y "The Model of a Optimization of Foreign Trade in a Centrally Planned Economy", Proceedings of the Regional Science Association, The Hague, 1961 (textos recopilados por W. Isard), New York, 1962.

(2) J. Micielski, K. Rey, W. Trzeciakowski. "Decomposition and Optimization of Short-run Planning in a Planned Economy", en Structural Interdependences in Economic Development (Textos recopilados por T. Barana), Londres, 1963.

(3) Por el Centro Polaco de Investigaciones en materia de comercio exterior, en 1963 y 1964; cf. Prace Zbk, Nº 1, 3 y 4.

Se ha adoptado⁽¹⁾ el principio de la maximización de los beneficios, expresados éstos gracias a esos precios de orden, para que sirva de guía a los niveles de ejecución en la elaboración de los planes.

La presentación del sistema, que se expone más adelante, está consagrada esencialmente a un planteamiento general de las hipótesis fundamentales sobre las cuales se basa el modelo a corto plazo, así como la aplicación práctica de los criterios de optimización sacados de ese mismo modelo⁽²⁾. Hay que añadir que habiendo sido adoptada esta nueva concepción del conjunto, por los planificadores polacos⁽³⁾ en la elaboración del plan para 1966-1970, la utilización del modelo a corto plazo en la formulación del plan a plazo medio ha resultado posible por el hecho de que se puede considerar que, en una cifra viable entre el 60 y el 70 por 100, la capacidad de producción permanece constante a plazo medio (en el sentido de que los medios en curso de realización se suman a los stocks ya existentes).

Un modelo general de optimización corriente para el volúmen, la composición y la orientación del comercio exterior⁽⁴⁾.

El punto de partida de la elaboración de un modelo global de planificación a corto plazo, destinado a servir de base al análisis del comercio

(1) "Podsumowanie Dotychczasowych Wynikow Pracy Komisji Mieszanej..." (Resumen de la labor llevada a cabo por un órgano intergubernamental dirigido por el profesor M. Kalecki, Gospodarka Planowa, Noll. 1963.

(2) Sobre el método matemático de establecimiento del sistema y la descripción de los métodos estadísticos que sirven para extraer de él los parámetros centrales, cf. M. Trzeciakowski, Methods for the Determination of the Marginal-Rate and Simplified Methods for Analysis of the Effectiveness of Foreign Trade, Foreign Trade Research Center, Varsovia, 1964.

(3) Cf. J. Glowacki et D. Wojciechowski: "Problemy Efektywnosci Handlu Zagranicznego", Zycie Gospodarcze, nº 37, 13 septiembre de 1964.

(4) Este modelo ha sido elaborado por A. Legatowicz, J. Mycielski, K. Rey, W. Piaszczynski y W. Trzeciakowski; los cuales trabajaban originariamente bajo la égida de la Academia Polaca de Ciencias y, más particularmente, de la Comisión de Implantación de la Producción, dirigida por el Prof. K. Secomski; cf. Studia KPZK, tomo 11 (textos presentados por J. Drownowski), Varsovia 1951.

exterior, lo suministra la necesidad de satisfacer la demanda de consumo final y la de inversión, tal y como la determina el organismo planificador central con un mínimo de mano de obra. Se considera pues la necesidad de satisfacer esos elementos constitutivos de la demanda final, sea mediante la producción interior, o bien mediante las importaciones (los stocks y las reservas están incluídas en la demanda final).

En otros términos, la composición y el volúmen de la demanda final interior tal como los determina el Plan nacional de desarrollo económico, son considerados como datos iniciales directivos, determinantes de la elección óptima de los otros parámetros, los cuales son considerados como secundarios. Así la tarea se limita a determinar la producción de cada artículo y los intercambios exteriores de esos artículos a niveles tales que satisfagan la demanda final prevista por el Plan, con el mínimo de mano de obra, medida esta última, multiplicando la base de salarios corrientes por la cifra de horas-hombre.

Las tareas que incumben al planificador central consisten no sólo en la determinación de la demanda final, sino también en la fijación a priori de ciertos volúmenes de producción, de importación y exportación, lo cual limita o modifica el ámbito de los cálculos de optimización en relación a la división internacional del trabajo, dado que:

- 1) Es necesario asegurar la base industrial nacional necesaria para un crecimiento económico estable, independientemente de las influencias exteriores, determinar la estructura deseada de la economía y hacerla sensible a los ciclos, fluctuaciones, etc. del comercio mundial.

- 2) Es necesario proteger las ramas de la economía que están desarrollándose y en las cuales la productividad interior del trabajo es reducida pero con tendencia a aproximarse al nivel mundial de productividad, cuando funcionen a plena capacidad.
- 3) Es necesario tener en cuenta las preferencias expresadas por la política actual del Estado en lo relacionado con el empleo, los compromisos internacionales, con el equilibrio económico, etc.

En todos estos casos, la producción, importación y exportación no son consideradas como variables sino que entran a formar parte del sistema con valores predeterminados.

La elaboración del modelo se efectúa de la manera siguiente⁽¹⁾:
Primero se dispone de un sistema de ecuaciones de mercancías destinadas a satisfacer la demanda final interior prevista por el plan (producción interior menos usos intermedios más importaciones menos exportaciones igual a demanda final). Segundo, se dispone de un juego de ecuaciones para lograr los equilibrios de las balanzas previstos por el plan para el comercio exterior con cada mercado extranjero (la suma de los ingresos procedentes de las exportaciones hacia un mercado dado, menos la suma de los gastos dedicados a las importaciones procedentes de ese mercado debe igualar el monto del saldo del comercio con ese mercado previsto por el plan). Tercero, hay motivos para respetar un sistema de condiciones y de limitaciones, de forma que el nivel de producción previsto por el plan no sobrepase la capacidad disponible y que los volúmenes de las exportaciones y de las importaciones no sean superiores, respectivamente, a la demanda y a la oferta en los mercados extranjeros. Finalmente, entre todas estas soluciones posibles

(1) Ver el anexo econométrico de esta sección.

que responden a las condiciones mencionadas arriba (es decir, todos los planes realizables), se debe escoger el que exija el nivel mínimo de mano de obra, medida por su coste.

El modelo global de optimización así elaborado tiene en cuenta las interdependencias tecnológicas y económicas, pero por dificultades insuperables de cálculo, resulta inaplicable. Como base de la solución práctica de este problema se toma el principio matemático de descomposición⁽¹⁾. El óptimo general del plan global se obtiene estructurando este último en planes parciales (correspondiendo a uniones industriales) y resolviendo los problemas de optimización parciales y más limitados, en lugar de resolver el problema global.

Toda solución óptima global supone la existencia de un sistema de precios de orden que permita juzgar si cada parte del plan tomada separadamente, resulta exacta. La existencia de un sistema tal, es condición suficiente de la optimización del plan. Inversamente, cuando el plan no es óptimo, resulta imposible lograr un juego correspondiente de precios de orden.

Por lo tanto, los precios de orden constituyen el instrumento de optimización del plan. Desde el punto de vista económico, dichos precios comprenden la totalidad de los costes de fabricación relativos a todas las fases de la producción, teniendo en cuenta las penurias eventuales así como las exportaciones e importaciones en potencia.

(1) Elaborado por J. Micielski (op. cit.) a partir de:
L. N. Kantorovitch, Ekonomicheski raschet nailutshego ispolzovaniya resursov, Moscú 1960, y G. B. Danzig, P. Wolfe: "Descomposition Principle for Linear Programme", Operation Research, nº 1, agosto 1960. J. Kornai predica un procedimiento análogo en "Mathematical Programming of Longterm Plans in Hungary", documento presentado en la Conference on Activity Analysis, Cambridge, junio, 1963.

Si se conocen los siguientes valores:

1) el valor de los precios de orden $-l_k$ para las materias primas básicas procedentes del exterior del grupo considerado,

2) valor de los precios de orden $-M^r$ los cuales, para cada divisa extranjera, indican el importe a pagar en moneda nacional, a título de coste, para obtener una unidad monetaria del mercado r , entonces resulta posible llegar al óptimo para el grupo correspondiente, lo que permite simultáneamente optimizar la solución general. Se demuestra que el óptimo global puede alcanzarse mediante óptimos parciales; en esos casos, los planes parciales deben ser tales que maximicen el criterio de beneficios siguiente:

$$\sum_r M^r D^r - C = \text{máximo}$$

en el cual: M^r designa un juego de tasas marginales que expresan, para cada mercado, la eficiencia correspondiente a la composición y a la orientación del comercio exterior ($r = 1, 2, \dots, 5$). Los valores de esos parámetros centrales los determina el órgano planificador central, a partir de un análisis global del plan. Los valores iniciales son fijados por los cálculos estadísticos y las correcciones iniciales del plan, y sus valores finales se obtienen por medio de un procedimiento iterativo de "planificación y contra-planificación" (1).

La elevación de las tasas M^r acarrea un aumento de las exportaciones hacia un mercado dado y una disminución de las importaciones pro

(1) Este procedimiento iterativo lo recomienda T. Kronsjö: "Iterative Pricing for Planning Foreign Trade" en Economic of Planning. Vol. 3 nº 1, abril, 1963.

cedentes de él, lo cual ejerce una influencia favorable sobre la balanza de comercio exterior. El efecto inverso resulta de la disminución de las tasas M^r . El valor óptimo de M^r asegura la balanza requerida para el mercado considerado. Así, estableciendo tasas marginales para cada mercado, el organismo planificador central puede determinar mediante "directrices" con cierta elasticidad, los parámetros del criterio, según los resultados de los cálculos globales y las tendencias expresadas por las políticas económicas.

D^r designa el excedente de divisas obtenidas por el intercambio de artículos interdependientes con el mercado $r^{(1)}$; y ese excedente queda incluido en la vertiente del plan considerado. Calculando los productos sucesivos $M^r D^r$, resulta posible expresar en moneda nacional el valor de las ganancias en divisas obtenidas en los diversos mercados, las cuales se tornan de ese modo comparables y pueden ser sumadas para lograr el resultado común en divisas:

$$\sum_r M^r D^r$$

Este efecto común es igual a la diferencia entre los ingresos totales por exportaciones y los gastos totales de importación, en la variante considerada del plan. Así, por ejemplo, si se analizan los planes de producción y de comercio exterior para cinco artículos independientes (de los cuales tres son materias primas que sirven para obtener los otros dos sobre cuya totalidad o sobre alguno de los cuales se dirige la demanda interior de consumo o de inversión), cada variante realizable del plan debe satisfacer la demanda interna y asegurar una composición determinada de las exportaciones y de las importa-

- (1) La elección de los grupos de artículos interdependientes presenta igualmente una gran importancia en lo referente a la estructura orgánica interna de la industria, por ejemplo, en el trazado del límite impuesto a una empresa o a una unión de empresas.

ciones. Por ejemplo una de esas variantes podrá prever la exportación de productos acabados y la importación de materias primas; la otra, la exportación de materias primas y la importación de productos acabados para satisfacer la demanda interna, etc. En cada una de esas variantes se calculan los resultados comunes en divisas:

$$\sum_r M^r D^r$$

teniendo en cuenta las exportaciones e importaciones de cinco artículos considerados. Si las importaciones predominan, la fórmula anterior arroja un valor negativo; si las exportaciones predominan toma un valor positivo

$$\sum_r M^r D^r$$

C designa los costes añadidos de mano de obra para el grupo de actividades considerado en la variante dada del plan y el valor de los factores materiales procedentes del exterior de ese grupo, que se establece a partir de los precios de orden utilizados para el cálculo. Los costes añadidos de mano de obra se definen como comprendiendo los costes de mano de obra en todos los estadios sucesivos de fabricación que entran a formar parte del grupo de actividades considerado para una variante dada del plan. Comprende los costes de mano de obra del estadio final, al igual que los de los estadios precedentes que contribuyen a incrementar los costes de los factores materiales en el curso del último estadio y producidos en el grupo de actividades considerado. La amortización ⁽¹⁾ no queda incluída en esos costes dado que, a fines de optimización corriente, no son las decisiones de invertir las que cuentan, sino sólo la atribución óptima de las capacidades existentes.

(1) Exceptuando el desgaste resultante de las actividades consideradas.

En la medida de lo posible, se estima a precios calculados o "contables" (1) el valor de los factores materiales procedentes del exterior del grupo. Estos precios comprenden los costes directos e indirectos de importación, lo mismo que los precios de exportación de las mercancías efectivamente exportadas, convertidos en moneda nacional, a partir de las tasas M^I relativas a la composición y a la orientación del comercio exterior, previa deducción de la acumulación realizada en todos los estadios de proceso. En determinados casos los "precios contables" son corregidos por la aplicación de un factor de escasez (restricciones a la producción, al igual que a la oferta y a la demanda).

Esos "precios contables" deberían ser establecidos en principio, por las uniones de empresas competentes o por las empresas gestoras del comercio exterior, a partir de su propia contabilidad y bajo la tutela del organismo planificador central. Existe una lista establecida por este organismo, que determina los "precios contables" de las materias esenciales y que permite evaluar con exactitud los costes de los factores materiales, es decir, calcular con exactitud su eficiencia a nivel de ejecución. Si fuese posible redactar una lista completa de precios de orden, para todas las materias objeto de comercio exterior, la elección de las variantes optimizadoras del plan de una unión de empresas dada, aseguraría igualmente la optimización de la solución global, es decir la optimización del plan de conjunto.

Dado el ámbito limitado de aplicación de los cálculos operacionales en cuanto a determinación de precios de orden, debe presuponerse la necesidad y la aplicación efectiva de métodos simplificados para el cálculo

(1) Esos precios deben aproximarse a los de orden. Cf. J. Glowacki: "Metodika Ustalania-cen Kalkulacyjnych dla Podstawowych Surowcow z Punktu Widzenia Rachnky Efektywnosci", Prace ZBK, Varsovia, 1963.

lo del coste de los factores materiales (estos métodos están expuestos en la descripción del indicador de eficiencia E_k^r).

La maximización de $\sum M^r D^r$, parámetro que sirve de criterio para la elección de las variantes en el nivel de ejecución, puede lograrse bien por una opción intuitiva directa entre las variantes consideradas (de las cuales la mejor debe ser adoptada) o bien mediante un cálculo operacional, que desemboque en la elección de la solución óptima.

Una sistematización simplificada del modelo.

El papel de M^r , como parámetro de optimización a nivel central, y la aplicación de los criterios de maximación de beneficios a nivel de ejecución, puede explicarse mediante el siguiente ejemplo simplificado:

Supongamos para simplificar que el comercio se lleva a cabo en un mercado exterior único, y que determinadas necesidades de importación deben ser pagadas por medio de exportaciones. Si, tras el análisis de la lista de exportaciones, los artículos son clasificados según el orden de los valores crecientes del coeficiente:

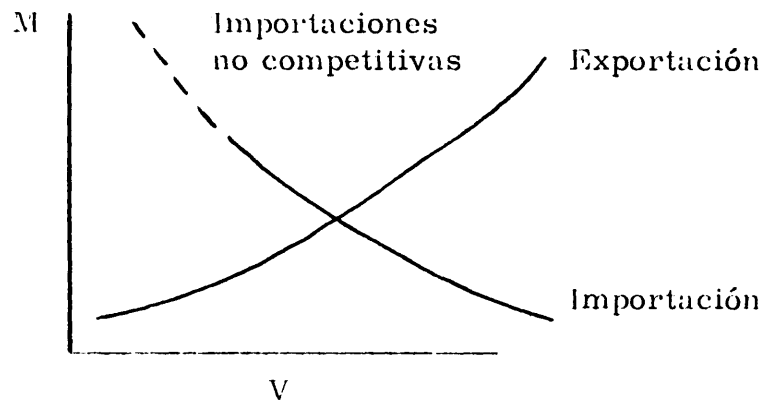
Gastos ocasionados por los costes interiores

ganancias en divisas

el último artículo de exportación que figure en la lista, determinará el coeficiente marginal para el mercado exterior considerado. Ese coeficiente marginal $(M)^{(1)}$ indica el importe máximo de moneda nacional in dica el importe máximo de moneda nacional que se debe gastar para ob

(1) Constituye una especie de tipo de cambio orientador.

tener una unidad de divisas. Queda determinado por la intersección de las curvas de importación y de exportación.



V = valor en divisas de las exportaciones o de las importaciones.

Los cálculos de eficiencia del comercio exterior se basan en dos series de magnitudes: los gastos en moneda nacional ocasionados por los costes y los ingresos en divisas. Para compararlos, hay que saber como ~~costes~~ y los ingresos en divisas. Para compararlos, hay que saber como ~~diante~~ un coeficiente que sea medio o que sea marginal.

Si se supone ahora una reducción de las necesidades de importación, por el hecho de su satisfacción parcial por la producción interior, el último artículo que figure sobre la lista de exportaciones, es decir, aquél cuyo indicador sea el más elevado deberá ser eliminado. Por cada unidad de divisas así suprimida, se logrará economizar un monto de moneda nacional igual al valor de la tasa marginal. La rentabilidad de los medios de producción creados para sustituir las importaciones quedará determinada por la comparación entre los costes interiores que esa creación acarrea y los gastos marginales causados por la producción de artículos de exportación. Se ve por lo tanto que son los valores marginales y no los valores medios los que conviene utilizar preferentemente en la toma de decisiones. Como las empresas que se encargan de comerciar con el exte-

rrior y los establecimientos industriales no conocen todas las relaciones entre costes efectivos e ingresos en divisas para el conjunto de la economía, es al órgano planificador central a quien incumbe la elaboración y la entrega de las informaciones a las unidades de ejecución para permitirles hacer elecciones racionales. Si es posible comparar los ingresos en divisas (D) y los gastos interiores (C), puede explicarse la aplicación del criterio de maximización de los beneficios.

Las exportaciones son rentables si los ingresos en divisas, convertidos en moneda nacional en base a la tasa marginal, sobrepasan el importe de los costes interiores, es decir si:

$$M D > C \quad \text{ó} \quad M D - C > 0$$

De este modo, la exportación resulta rentable si el beneficio reviste un valor positivo. Comparando dos variantes se escogerá la que dé mayor beneficios:

$$M D_2 - C_2 > M D_1 - C_1$$

o bien,

$$M D - C = \text{máximo}$$

Este criterio tiene en cuenta el importe de los ingresos en divisas así como los costes y permite por tanto tomar en consideración todas las limitaciones que intervienen en la producción y en los intercambios.

Si se abandona ahora la hipótesis simplificadora de un mercado exterior único se ha de sustituir⁽¹⁾ M por M^r , para obtener el criterio ge-

(1) Suponiendo que existan acuerdos bilaterales de comercio y que las monedas no sean libremente convertibles, la diferenciación de M según los mercados ($r = 1, \dots, n$) la determinarán tres factores: a) las diferencias en el nivel de precios en relación a las cotizaciones mundiales; b) la composición, por mercancías, de las transacciones del comercio con distintos mercados; c) los objetivos fijados a la balanza comercial.

neral que sirva para optimizar la composición y la orientación del comercio exterior.

$$M^r D^r - C = \text{máximo.}$$

Este criterio sirve para resolver los problemas de optimización en el caso de que se den capacidades de producción constantes. El modelo fundamental está refundido para los casos en que se analizan inversiones de "rápida reconstrucción" destinadas a aumentar las capacidades de producción estrechamente ligadas al comercio exterior.

El problema consiste en encontrar el reparto óptimo del total de crédito de inversión afectado a la expansión de las capacidades productivas de las industrias que trabajan para el comercio exterior. El criterio deducido de ese modelo se basa en la siguiente fórmula:

$$\sum_r M^r D^r - C - q I = \text{máximo}$$

en la cual:

I es la inversión requerida,

q es un coeficiente expresado en tanto por ciento, cuyo valor se determina evaluando los resultados económicos que se obtendrían si los recursos de inversión necesarios se empleasen fuera de la economía⁽¹⁾.

(1) Cf. "Podsumowanie Komisji Mieszanej Do Oceny Metod Badania Efektywnosci Handlu Zagranicznego", Gospodarka Planowa, nº 11, 1. 963.

El indicador de eficiencia E_k^P y los principios de su cálculo.

El criterio de la elección de variantes que acabamos de exponer, no permite la utilización de las reservas disponibles más que a nivel de ejecución, en el que se conocen mejor las condiciones y las restricciones correspondientes a la tecnología y al comercio. El escalón central debe tomar igualmente importantes decisiones de optimización, paralelas a las que toma el escalón a nivel de ejecución. Dado que las primeras de esas decisiones determinan las segundas, habrá que llevar una "contabilidad central" del cálculo de optimización, de forma que pueda verificarse la pertinencia de los parámetros M^P , K^P , etc. (ver más abajo) indicados como directrices a los peldaños de ejecución. El control de esos parámetros centrales, debe relacionarse estrechamente con el sistema de planificación del comercio exterior.

El cálculo de los índices de eficiencia para cada artículo del comercio exterior debe suministrar una base estadística de control y de actualización de las tasas M^P . Por lo demás, esos índices permiten verificar la utilización apropiada en el nivel de ejecución del criterio de optimización:

$$\sum_r M^P D^P - C = \text{máximo en el nivel de ejecución}$$

Los índices que se presenten bajo forma de cociente, no podrán sustituir a la fórmula precedente, que es la de una resta, dado que esta última está integrada de modo simultáneo por el volúmen de ingresos, por los límites a la producción, y por las condiciones impuestas a la oferta y a la demanda en los mercados exteriores. Por este motivo, sólo una fórmula que represente una resta puede contestar a la pregunta esencial planteada por las soluciones sectoriales de optimización consistentes en saber cual de ellas es la mejor.

Por otra parte, el escalón central necesita un instrumento indicador de cuales son los elementos a eliminar en las propuestas preliminares del plan, sometidas a su estudio por el escalón de ejecución. Índices bajo forma de fracciones pueden ser útiles para este fin, ya que pueden servir para clasificar, en un orden determinado, los artículos pertenecientes a grupos de actividades interdependientes, por ejemplo para la comparación de esos mismos grupos (dado que las producciones de las distintas ramas o grupos no necesitan en general los mismos factores materiales). De lo que se deduce que el escalón central necesita un índice que pueda calcularse para todas las mercancías (o al menos para una cifra representativa de mercancías "muestras") y que pueda cumplir con los siguientes cometidos:

- a) el de mantener al día las tasas M^I ;
- b) el de controlar el empleo del criterio de optimización en el escalón de ejecución;
- c) el de clasificar por el orden deseado todos los artículos o "muestras" procedentes de los diferentes grupos y suprimir los que sean "no rentables", al igual que el de evaluar la composición y la orientación general del plan de comercio exterior establecido en el nivel central.

Es sabido, gracias a consideraciones teóricas, que la única consideración válida y precisa, que tenga en cuenta todos los factores que acabamos de mencionar, exigiría el recurrir a un sistema completo de precios de orden (1_k) . Pero como no se dispone de tal sistema, es menester buscar otras soluciones prácticas. Estas últimas no serán óptimas pero estarán más próximas a la realidad que las utilizadas de ordinario. Conviene subrayar, que toda solución práctica deberá constituir un compromiso entre la precisión exigida al criterio y las posibilidades de su aplicación - práctica.

Para un artículo K en el mercado r tal coeficiente de eficiencia E_k^r se escribe:

$$E_k^r = \frac{C_k^r}{K^r d_k^r}$$

donde: C_k^r designa los costes totales expresados en moneda nacional incluidos los costes de mano de obra y los de los factores materiales;

K^r designa la tasa de eficiencia correspondiente a la orienta-ción de los intercambios para el mercado r , tasa que expresa la relación entre la tasa marginal para ese mercado (M^r) y la tasa marginal de la moneda de base (M^0);

d_k^r designa el precio medio, en divisas, de la mercancía k percibido por las exportaciones (FOB) con destino al merca-do r , o pagado por las importaciones (CIF) procedentes de ese mercado (en el caso de sustitución de las importaciones);

$K^r d_k^r$ designa el total en moneda base.

El cálculo de C_k^r (numerador del coeficiente E_k^r) se efectúa de la siguiente forma:

1. Los costes de mano de obra se fijan a partir de los datos sacados de los cálculos relativos a los costes propios de la empresa.
2. Los costes de los factores materiales se calculan a partir:
 - a) del parámetro $M^r d_k^r$, de decir, del producto obtenido multiplicando la tasa marginal del mercado considerado por el precio de exportación (FOB) en divisas: esto para los factores materiales exportados (con los cuales puede incrementarse las exportaciones). Si hay varios

mercados, se toma el menor de los productos $M^r d_k^r$.

- b) del parámetro $M^r d_k^r$, es decir del producto obtenido multiplicando la tasa marginal del mercado considerado por el precio de importación (CIF) en divisas: para los factores materiales importados (que pueden incrementar las importaciones). Si hay varios mercados, se toma en principio el más elevado de los productos $M^r d_k^r$.
- c) de los costes en moneda nacional (o de los precios interiores); en todos los demás casos.

Si la parte de las importaciones en relación al valor de los factores materiales calculados según los precios interiores (como queda especificado en el punto c) indicado más arriba) resulta elevada, y si la parte de los costes así calculados de los factores materiales en relación a los costes totales C^r_k resulta igualmente elevada, pueden calcularse los costes de las materias expresados en precios interiores según los procedimientos a) y b) citados; en otros términos: se examinan las posibilidades ofrecidas por esos dos casos procedentes. Se vuelve a empezar así hasta obtener para los factores materiales un valor en precios interiores que constituye una fracción aceptable de los costes totales C^r_k .

Los informes sobre los precios corrientes expresados en divisas y sobre los costes o precios interiores se obtienen respectivamente de las empresas que se encargan del comercio exterior y de las empresas productoras. Los costes de los factores materiales y de la mano de obra, calculados en la forma que acabamos de describir, comprenden los costes totales aproximados de todas las fases de fabricación y las correcciones efectuadas sobre los costes de los factores materiales importados o exportados.

El índice E_k^r puede calcularse igualmente a partir, no ya de parámetros estadísticos, sino de parámetros de planificación (es decir, a partir de los precios previstos expresados en divisas y de los costes interiores) conforme a los principios expuestos anteriormente. Por los motivos que vamos a enumerar enseguida, constituye un compromiso aceptable entre las exigencias de exactitud teórica y las de aplicación práctica. En primer lugar, tiene en cuenta la diferenciación geográfica del comercio exterior y elimina en gran medida las deformaciones procedentes de las reservas para amortización. Además suministra una medida de eficiencia para todos los estudios de las fabricaciones nacionales salvo para aquellos para los cuales existen variantes efectivas de importación y de exportación. Apartándose así del análisis de la medida exacta de los costes directos e indirectos de mano de obra y pasando a la investigación de las variantes de las exportaciones y de las importaciones, se contribuye también a la toma de decisiones racionales en materia de comercio exterior; porque lo esencial, no es medir los costes, sino tomar decisiones que minimicen esos costes para el conjunto de la economía. Finalmente, al igual que los ya citados, el índice E_k^r no tiene en cuenta las correcciones derivadas del factor "escasez" las cuales no pueden ser aportadas más que cuando se conocen los resultados de los cálculos operacionales para los grupos de actividades interdependientes. Resulta por tanto que para calcular exactamente la eficiencia, es decir, para evaluar exactamente los factores materiales teniendo en cuenta el elemento de escasez, el escalón central debe tomar la iniciativa de redactar las listas de los precios calculados, que son de una gran utilidad para la estimación de los costes de los factores materiales a nivel de ejecución. Esos cálculos deben hacerse sobre todo para las materias primas y las básicas.

Subordinación de los métodos de optimización al sistema de planificación del comercio exterior.

El método teórico de optimización del plan general, mediante optimizaciones parciales basadas en el juego de los coeficientes M^r y en

los precios de orden lk , constituye un modelo abstracto que permite una mejor comprensión del mecanismo de las relaciones mútuas entre elementos tales como los tipos de cambio, los precios de orden, los balances en divisas, las condiciones impuestas a la producción y a los intercambios, los coeficientes técnicos, etc.

En la práctica, los valores óptimos de M^r y lk son desconocidos, y no existe conexión inherente alguna entre los sistemas de análisis de eficiencia, los de primas y los de contabilidad. Las relaciones con los clientes extranjeros se basan con frecuencia en contingentes comerciales predeterminados, que acarrean una discontinuidad en las funciones de precios, de acuerdo con el volumen de los intercambios reciprocos. Por lo demás, las posiciones económicas de los clientes comerciales son susceptibles de cambios rápidos, lo cual obliga a reajustar directamente el plan en lugar de llevar a cabo las modificaciones indirectas recalcando el valor de M^r .

En semejante situación, el principio consistente en asegurar la concordancia entre el plan y las preferencias del órgano planificador central obliga a que este escalón tome las decisiones relativas a la composición y a la orientación del comercio exterior, y a que se ejecute por medio de directrices.

Estas últimas, a su vez, influyen sobre el nivel de los tipos de cambio M^r . Así las decisiones centrales determinan las soluciones a las cuales llegan los escalones de ejecución, tanto mediante directrices (instrucciones y limitaciones) como por los resultados indirectos de éstas (el nuevo cálculo de las tasas M^r y K^r).

El sistema tradicional de planificación constituye el punto de partida, dado que se basa exclusivamente en el método de las balanzas y que se pone en práctica mediante directrices centrales. La optimización par-

cial se obtiene a partir de los índices de eficiencia: las rúblicas para las cuales esos índices han resultado débiles son suprimidas y sustituidas en el plan por las que han logrado índices mejores. Con el fin de asegurar una conexión más estrecha entre el sistema de planificación del comercio exterior y las exigencias de los cálculos de eficiencia, resulta necesario mejorar los métodos prácticos de planificación con los siguientes medios:

- a) conectando estrechamente el conjunto de las tasas de eficiencia concernientes a la composición y a la orientación del comercio exterior, con los objetivos corrientes de dicho comercio en materia de mercancías y en divisas;
- b) diferenciando los tipos según las regiones geográficas básicas;
- c) analizando la eficiencia no sólo de las exportaciones sino también de las importaciones;
- d) introduciendo el criterio de elección de variantes en la práctica de la planificación en el nivel de ejecución, y conectando la optimización parcial con la global.

Las tasas de eficiencia referentes a la composición y a la orientación son comunicadas por el organismo planificador central a las empresas encargadas del comercio exterior, al igual que son comunicadas las condiciones y limitaciones aplicables a la composición de las exportaciones y de las importaciones producto de las obligaciones que derivan de los tratados y de los objetivos en materias de divisas.

Basándose en esas directrices centrales, las citadas empresas:

- a) escogen las variantes del plan de acuerdo con la aplicación del criterio por las empresas productoras:

$$\sum_r M^r D^r - C = \text{máximo.}$$

Esto se hace en cooperación con las uniones de empresas y con las empresas productoras consideradas;

- b) calculan índices de eficiencia de las exportaciones para productos (o muestras) determinados: E_k^r ;
- c) asegurándose que los destinos previstos para las exportaciones de artículos (conforme a los índices E_k^r clasificados por valores crecientes) son exactos;
- d) clasifican sus propuestas de exportación hacia cada mercado según los valores del índice E_k^r ;
- e) determinan el origen de las importaciones de cada artículo según los valores crecientes preferentemente del producto $M^r d^r$;
- f) hacen las listas de los valores de las importaciones procedentes de cada mercado, expresados en divisas.

Basándose en los índices E_k^r contenidos en las propuestas de exportación mencionadas en el punto d), más arriba, y en las listas de los valores de las mercancías a importar de cada mercado determinado (punto f), el órgano planificador central determina la composición y la orientación de las exportaciones y de las importaciones de la siguiente forma: i) clasificación de los grupos globales de exportación, desde los más rentables hasta los menos, por mercado; ii) clasificación de las propuestas de importación según los mercados; iii) consideración de las

relaciones mutuas entre las importaciones y las exportaciones en los acuerdos de compensación; iv) establecimiento, según las consideraciones apuntadas en i), ii) y iii) citadas, de un plan compuesto por importaciones y por exportaciones de cada mercado, y al tiempo análisis y determinación del equilibrio de los balances de divisas.

Este equilibrio se logra como sigue:

- si el balance relativo a un mercado dado, es excesivo, el planificador central suprime exportaciones siguiendo el orden de creciente de los índices E_k^r (para un valor dado r);
- si el balance referente a un mercado dado es excesivo en otro aspecto, el planificador central añade al plan nuevas exportaciones, siguiendo el orden creciente de los índices E_k^r ; esas exportaciones son elegidas, primero, entre las que han sido suprimidas cara a otros mercados;
- si resulta imposible equilibrar las importaciones mediante las exportaciones disponibles, el órgano planificador central restablece el equilibrio desplazando importaciones.

Esta determinación de la composición y de la orientación del comercio exterior desemboca en la fijación de los balances en el volumen requerido, mientras que un cambio de composición acarrea nuevas tasas de cambio relativas a esa misma composición y orientación. Con la ayuda de una lista de índices E_k^r para un plan de exportaciones de esta naturaleza, hacia un mercado dado, y conociendo los resultados del análisis de las importaciones, el órgano planificador central modifica los valores iniciales dados a las tasas M^r , para el próximo período de planificación.

Así, se evitan cambios frecuentes en la serie de tasas aplicadas durante el trabajo planificador y la optimización de la composición fijada por el plan de comercio exterior se efectúa gradualmente sobre la base de un período más largo.

Conclusión.

Los nuevos métodos polacos para medir la rentabilidad de las operaciones de comercio exterior tratan de mejorar la formulación de los planes relativos a dicho comercio aplicando técnicas de optimización en el cuadro de un sistema de planificación directa y subordinando la descentralización de las decisiones a las exigencias del plan central. Se reconoce evidentemente que la planificación central efectiva del entramado de los intercambios exteriores detallados, por mercancías y por destinos, tiene sus limitaciones: numerosas decisiones se deben tomar necesariamente en el escalón de ejecución. Sin embargo, para evitar que sean adoptadas desordenadamente, o para evitar que contraríen las intenciones del órgano planificador central, el nuevo sistema intenta instituir un mecanismo de autorregulación, el cual, si bien limita la intervención directa de dicho órgano en las decisiones tomadas en el nivel de ejecución, refuerza manifiestamente la planificación central imponiendo, aún en el nivel de ejecución, preferencias globales y racionales. Por ello el nuevo sistema polaco de planificación de comercio exterior no puede ser considerado como un paso adelante en favor a una aceptación más completa del mecanismo de mercado de carácter tradicional, es decir, en relación con la independencia respecto al planificador central.

La experiencia polaca que acabamos de describir es ambiciosa, profunda y extremadamente difícil. Constituye la primera aplicación práctica, adoptada recientemente, de un modelo global, al funcionamiento de una economía planificada: por lo que es todavía demasiado pronto para poder enjuiciar sus resultados efectivos, máxime cuando no ha pasado aún de la fase de puesta a punto. Sin embargo, parece ser que el éxito práctico dependerá de la amplitud de su aplicación. Si el sistema de análisis de la eficiencia se limita a la formulación de planes, racionalizará ciertamente la toma de decisiones a nivel central; pero el cometido de los criterios de optimización quedará limitado, porque, actualmente, todos los

incentivos materiales se basan en los precios efectivamente pagados o percibidos, lo cual supone que los precios de orden no ejercen influencia alguna en el curso de la puesta en práctica del plan. Dado que, de hecho, los poderes discrecionales otorgados a los cuadros de gestión para la puesta en marcha son muy extensos (particularmente en los casos de las empresas dedicadas a la exportación), se da una manifiesta contradicción entre los criterios actuales sobre una buena gestión y los de optimización del comercio exterior.

Para resolver esta contradicción habrá que revisar completamente el sistema de primas y de créditos otorgados a las empresas relacionadas estrechamente con las transacciones del comercio exterior, o habrá que refundir el sistema de precios, o, probablemente habrá que combinar ambas reformas. Con respecto a esto, sería útil apuntar que la aplicación del nuevo sistema establece una base racional que permite mejorar los elementos del sistema de precios y los de organización de la economía relacionados con el comercio exterior.

En la presente sección y, particularmente, en su última subsección, el sistema polaco ha monopolizado la atención por la única razón de que ha sido puesto en práctica y resulta representativo de las nuevas directrices adoptadas por la teoría y la investigación económicas. Sin embargo, trabajos similares están en curso en otros países ⁽¹⁾, para hallar solución práctica a esos problemas, soluciones basadas a la vez en los métodos tradicionales de plani-

(1) El modelo polaco que acabamos de describir en la presente sección ha sido recientemente utilizado por los planificadores de Alemania Oriental en dos campos: primero, en la optimización del conjunto geográfico (pero no de la composición en mercancías) del comercio exterior, a nivel del ministerio competente; segundo, en la optimización tanto en la orientación como composición de los planes de comercio exterior para un pequeño número de uniones industriales, por medio de métodos de investigación operativa. Esos ensayos de aplicación del modelo han sido seguidos actualmente de una cierta expansión de su utilización.

ficación y en técnicas matemáticas y estadísticas⁽¹⁾. La considerable atención consagrada a la solución práctica de los problemas de optimización económica general, por medio de procedimientos iterativos, la aplicación de los métodos de investigación operacional a los problemas industriales⁽²⁾, y el perfeccionamiento de los criterios de eficiencia así como su aplicación práctica a nuevos sectores de la planificación⁽³⁾, son trabajos que indican que los nuevos métodos considerados reciben cada vez mayor aceptación en distintos países.

Anexo econométrico de la sección 7.

En la fórmula se emplean los siguientes símbolos:

x_j - volumen de actividad y (por ejemplo, de determinada fase en la fabricación de determinado producto mediante el uso de una técnica determinada) en unidades materiales;

-
- (1) Las investigaciones las llevan a cabo L. N. Kantorovitch en la Unión Soviética; J. Mycielski, K. Rey y K. Porvit en Polonia; T. Kronsjö. en Suecia; y J. Kornai y T. Liptak en Hungría.
- (2) Las investigaciones en ese campo las llevan a cabo A. Nagy en Hungría; W. Piaszczyński en Polonia; y G. Grote en Alemania Oriental.
- (3) Por B. Wojciechowski, Y. Glowacki, H. Jarosławska, F. Kubiczek y W. Rydygier en Polonia; A. Marton, M. Tardos, T. Liska, B. Csikos-Nagy, A. Brody, S. Balazsy en Hungría; y G. Otto en Alemania Oriental. Ver igualmente las actas de la reunión de los Institutos de Comercio Exterior de los países miembros de CAME, que se desarrollaron en Sofía en 1964, publicados bajo el título *Miezhdvarodnaja Konferencija po voprosan Restabelnosti Wneshnej Targovli*, Foreign Trade Institute de Bulgaria, Sofia, 1964.

y_k^{Er} - exportaciones de producto k hacia el mercado r en unidades materiales;

y_k^{Ir} - importaciones del producto k procedentes del mercado r , en unidades materiales;

a_{kj} - coeficiente tecnológico que determina el producto (si $a_{ky} > 0$) o el factor (si $a_{ky} < 0$) del artículo k por unidad de actividad y ;

P_k - demanda interna de la mercancía k , o bien consumo e inversión, en unidades materiales;

d_k^{Er} - precio de exportación FOB de una unidad material de la mercancía k en el mercado r , expresado en moneda del mercado r ;

d_k^{Ir} - precio de importación CIF de una unidad material de la mercancía k en el mercado r , expresado en moneda del mercado r ;

S^r - balanza del comercio previsto por el plan con el mercado r expresada en moneda del mercado r ;

b_j - capacidad máxima y (el volumen más elevado posible en la actividad productora j) en unidades materiales;

π_k^{Er} - demanda de la mercancía k en el mercado r ;

π_k^{Ir} - oferta de la mercancía k para importación en el mercado r ;

C_j - coste unitario de la actividad y (incluido los costes de mano de obra solamente y excluidos los costes de los factores materiales, de la amortización y de la acumulación);

n - número de actividades productivas;

s - número de mercados exteriores;

m - número de mercancías.

La expresión $\sum_{j=1}^n a_{kj} x_j$ determina la producción final de la mercancía k en unidades materiales. Así, las ecuaciones que aseguran la satisfacción de la demanda interna final prevista por el plan, pueden escribirse en la ecuación siguiente:

$$\sum_{j=1}^n a_{kj} x_j + \sum_{r=1}^s y_k^{I_r} - \sum_{r=1}^s y_k^{E_r} = p_k \quad (k=1, \dots, m) \quad [1]$$

Las ecuaciones siguientes indican las balanzas del comercio en relación con mercados exteriores según el plan:

$$\sum_{k=1}^m c_k^{E_r} y_k^{E_r} - \sum_{k=1}^m c_k^{I_r} y_k^{I_r} = S^r \quad (r=1, \dots, s) \quad [2]$$

Para que el plan sea realizable hay que añadir desigualdades que precisen que el volúmen (previsto por el plan) de las actividades de producción no sobrepasará la capacidad disponible y que los volúmenes de las exportaciones y de las importaciones no excederán la demanda y la oferta en los mercados extranjeros: Esas desigualdades son:

$$0 \leq x_j \leq b_j \quad (j=1, \dots, n) \quad [3]$$

$$0 \leq y_r^{E_r} \leq m_k^{E_r} \quad (k=1, \dots, m), (r=1, \dots, s) \quad [4]$$

$$0 \leq y_k^{I_r} \leq m_k^{I_r} \quad (k=1, \dots, m), (r=1, \dots, s) \quad [5]$$

El plan; es decir, el sistema de X_y , Y_k^{Er} , Y_k^{Ir} que cumplan con las condiciones (1) a (5) es contable; para que sea óptimo, el volumen de mano de obra necesario para su realización deberá ser mínimo.

Esta condición puede escribirse así:

$$\sum_{j=1}^n c_j x_j = \text{mínimo} \quad [6]$$

Se ha demostrado⁽¹⁾ que la optimización global del problema antes citado puede reducirse a problemas de optimización parciales, según el criterio siguiente:

$$\sum_{j=1}^n a_{kj} x_j + \sum_{r=1}^s y_k^{Ir} + \sum_{r=1}^s y_k^{Er} = p_k - \sum_{j=\beta+1}^n a_{kj} x_j^0$$

$$\left. \begin{aligned} 0 \leq x_j \leq b_j \\ 0 \leq y_k^{Er} \leq \eta_k^{Er} \\ 0 \leq y_k^{Ir} \leq \eta_k^{Ir} \end{aligned} \right\} \begin{aligned} & (k = 1, \dots, \beta) \\ & (j = 1, \dots, n) \\ & (k = 1, \dots, \beta, r = 1, \dots, s) \end{aligned}$$

$$\sum_{r=1}^s \lambda^r \sum_{k=1}^{\beta} (c_k^{Er} y_k^{Er} - c_k^{Ir} y_k^{Ir}) - \sum_{j=1}^n (c_j - \sum_{k=\beta+1}^n b_k a_{kj}) / x_j = \text{máx.}$$

(1) J. Mycielski, et. al., en Structural Interdependences and Economic Development, op. cit.

donde: X_j^0 = actividades del resto de la economía.

En la solución óptima del problema (1) - (6), se cumplen las condiciones siguientes:

$$l_k \begin{cases} \geq M^r d_k^{Er}, & \text{cuando } y_k^{Er} = 0 \\ = M^r d_k^{Er}, & \text{cuando } 0 < y_k^{Er} < M_k^{Er} \\ \leq M^r d_k^{Er}, & \text{cuando } y_k^{Er} = M_k^{Er} \end{cases}$$

$$l_k \begin{cases} \geq M^r d_k^{Ir}, & \text{cuando } y_k^{Ir} = M_k^{Ir} \\ = M^r d_k^{Ir}, & \text{cuando } 0 < y_k^{Ir} < M_k^{Ir} \\ \leq M^r d_k^{Ir}, & \text{cuando } y_k^{Ir} = 0 \end{cases}$$

$$l_k \begin{cases} \geq \\ = \\ \leq \end{cases} \left\{ c_k - \sum_{j=1, j \neq k}^n a_{jk} l_j \right\} \begin{cases} x_k = b_k \\ 0 < x_k < b_k \\ x_k = 0 \end{cases}$$

si la solución efectivamente obtenida no se aparta demasiado del óptimo, puede obtenerse, con valores aproximados a M^r , a partir de las condiciones expuestas más arriba, valores aceptables de l_k para las primeras iteraciones.

ANEXO VIII - 4

INDICE PARA DETERMINAR EL AJUSTE MULTILATERAL DEL
COMERCIO ENTRE LOS PAISES DEL CONSEJO DE ASISTENCIA

MUTUA ECONOMICA

INDICE PARA DETERMINAR EL AJUSTE MULTILATERAL DEL
COMERCIO ENTRE LOS PAISES DEL CAME

La fórmula que expresa el valor del índice del ajuste del comercio internacional entre un país miembro y los restantes del Consejo de Ayuda Mútua Económica, responde a la elaborada por Michael Michaely⁽¹⁾ y que es similar a la presentada por el economista J. Wilszynsky en "Economía Internationale" en la publicación correspondiente a mayo de 1. 968.

La expresión matemática de la fórmula es la siguiente:

$$B_j = 100 \frac{\sum_{s=1}^J \left| \frac{x_{js}}{X_{jc}} - \frac{m_{js}}{M_{jc}} \right|}{\sum_{s=1}^J \left| \frac{x_{js}}{X_{jc}} + \frac{m_{js}}{X_{jc}} \right|}$$

en la que:

X_{js} = exportaciones del país j al país s.

X_{jc} = exportaciones totales del país j al área CAME.

M_{js} = importaciones del país j procedentes del país s.

M_{jc} = importaciones totales del país y del área geográfica CAME.

(1) M. Michaely: "Multilateral Balancing in International Trade", The American Economic Review. Volumen VII. Septiembre de 1. 962.

El valor del índice oscila entre 0 y 100. Estos dos valores límite indican una situación de equilibrio bilateral perfecto (valor de $B_j = 0$) cuando la participación de un país en las exportaciones del país j es equivalente a la proporción en las importaciones de j , o bien cuando el índice alcance el valor 100 ($B_j = 100$) o de equilibrio multilateral perfecto en el que el país j no importa mercancías de aquellas naciones del CAME a las cuales exporta.

Este índice no tiene en cuenta ni los ingresos y pagos en concepto de servicios ni otras transacciones invisibles, ya que en los países socialistas constituyen un porcentaje reducido del volumen del comercio internacional.

En el cuadro adjunto se señalan los valores de los índices de comercio multilateral entre los países miembros del CAME en los años 1960 a 1967. El hecho de que los valores de los índices sean bastantes reducidos indica el gran porcentaje de los ajustes de carácter bilateral realizados hasta 1967 entre los países socialistas europeos.

INDICES DEL AJUSTE MULTILATERAL DEL COMERCIO INTRA-BLOQUE

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968-69	1964-67
Bulgaria	1,9	3,6	6,1	1,2	3,5	3,5	1,5	2,6	2,0	1,1
Checoslovaquia	2,1	5,1	4,4	3,9	1,4	5,8	4,4	2,1	3,0	2,3
R.D. Alemana	5,5	9,4	8,7	7,7	3,2	5,1	6,9	5,9	7,3	4,7
Hungría	3,2	5,3	2,8	3,4	2,0	5,6	3,6	2,6	1,8	2,0
Polonia	4,4	8,2	10,3	10,6	6,4	9,5	7,5	6,6	8,4	7,2
Rumanía	3,1	8,9	5,1	9,8	2,9	3,9	3,7	4,2	6,0	1,7
U.R.S.A.	4,4	6,0	5,1	2,8	3,2	3,4	3,1	1,0	4,2	1,7
TOTAL	3,9	7,0	6,1	5,0	3,2	4,9	4,4	3,0	4,8	2,9

Período de utilización de ajustes multilaterales en el seno del Banco Internacional de Cooperación Económica.

ANEXO VIII-5

SERIES ESTADISTICAS SOBRE COMERCIO EXTERIOR DE LOS

PAISES SOCIALISTAS

COMERCIO EXTERIOR.

Años 1.945-1.965.

	Millones de Leks		Millones de \$		Factores de conversión ⁽¹⁾	
	M	X	M	X	M	X
1945	81,2	21,6	-	-	-	-
1946	102,4	29,4	-	-	-	-
1947	1.413,4	257,3	30,3	4,7	2,00	2,00
1948	902,2	418,6	15,2	3,3	"	"
1949	641,7	221,1	12,2	3,8	"	"
1950	1.102,6	223,9	22,1	6,5	"	"
1951	1.977,9	457,6	39,6	9,2	"	"
1952	1.579,7	613,8	31,0	13,1	"	"
1953	2.001,4	549,4	40,0	11,0	"	"
1954	1.221,7	500,7	25,8	10,2	"	"
1955	2.141,3	650,0	42,8	13,0	"	"
1956	1.240,0	950,4	30,8	19,0	"	"
1957	2.661,7	1.451,6	53,3	29,0	"	"
1958	3.930,3	1.400,5	78,6	29,2	"	"
1959	4.264,7	1.700,6	85,3	34,0	"	"
1960	4.053,9	2.428,1	81,1	48,6	"	"
1961	3.611,6	2.428,9	72,2	48,6	"	"
1962	3.229,4	2.045,6	64,6	40,9	"	"
1963	3.537,1	2.404,0	70,7	48,1	"	"
1964	4.206,4	2.996,2	93,1	59,9	"	"
1965	-	-	-	-	20,00	20,00

(1) 1 Lek = 2 centavos de dólar, etc.

FUENTE: Yearbook of International Trade Statistics. Naciones Unidas.
Nueva York, 1970.

BULGARIACOMERCIO EXTERIOR

Años 1.939-1.968.

	Millones de levas		Millones de dólares		Factores de ⁽¹⁾ conversión	
	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.
1939	5.196,7	6.064,8	61,8	72,2	1,19	1,19
1940	7.028,2 ⁽²⁾	7.019,1	83,6	83,5	1,19	1,19
1941	10.239,0	9.234,1 ⁽²⁾	-	-	-	-
1942	12.928,6	13.437,2	-	-	-	-
1943	15.130,8	16.271,0	-	-	-	-
1944	6.478,3	11.356,7	-	-	-	-
1945	5.619,6	12.397,4	-	-	-	-
1946	17.514,3	14.941,7	60,8	52,4	0,3472	0,3509
1947	21.415,6 ⁽²⁾	24.532,9	74,4	86,1	0,3472	0,3509
1948	37.740,8	36.350,5 ⁽²⁾	-	-	-	-
1949	-	-	-	-	-	-
1950	-	-	-	-	-	-
1951	-	-	-	-	-	-
1952	185,2	199,9	-	-	-	-
1953	234,2	240,8	200,2	205,8	85,47	85,47
1954	229,1	272,1	195,8	232,6	"	"
1955	292,4	276,4	249,9	236,2	"	"
1956	293,8	353,4	251,1	302,1	"	"
1957	368,6	433,0	332,1	370,1	"	"
1958	428,9	436,6	366,6	373,2	"	"
1959	677,9	546,5	579,4	467,1	"	"
1960	740,1	668,6	632,6	571,5	"	"
1961	779,2	775,2	665,9	662,6	"	"
1962	918,1	903,9	784,7	772,6	"	"
1963	1.091,9	975,2	933,2	834,0	"	"
1964	1.243,0	1.146,2	1.062,4	979,7	"	"
1965	1.377,9	1.375,7	1.177,7	1.175,8	"	"
1966	1.729,6	1.526,9	1.478,3	1.305,0	"	"
1967	1.839,1	1.706,1	1.571,9	1.458,2	"	"
1968	2.085,3	1.889,7	1.782,3	1.615,1	85,47	85,47

(1) 1 leva = 1,19 centavos de dólar.

(2) No existe factor fiable de conversión.

FUENTE: Yearbook of International Trade Statistics. Naciones Unidas.
Nueva York, 1970.

ANEXO 3.

COMERCIO EXTERIOR

1940-1964

Años 1.940-1.964.

Años	Millones de Coronas		Millones de \$		Factores de conversión ⁽¹⁾	
	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.
1.940	777	500	26,0	16,7	3,348	3,348
1.941	12.300	14.583	209,5	266,5	1,994	2,006
1.942	11.580	11.549	176,6	372,7	1,994	2,005
1.943	1.906	5.427	618,4	753,1	13,889	13,889
1.944	5.170	9.405	719,1	606,2	13,889	13,889
1.945	4.468	1.600	622,3	770,2	13,889	13,889
1.946	1.546	1.016	209,2	849,3	"	"
1.947	1.307	1.194	176,0	874,0	"	"
1.948	1.330	1.154	176,2	923,6	"	"
1.949	6.716	7.238	932,8	1.005,2	"	"
1.950	7.579	1.167	1.952,6	1.170,0	"	"
1.951	1.637	1.508	1.181,7	1.300,0	"	"
1.952	1.985	1.776	1.346,8	1.357,2	"	"
1.953	1.772	10.995	1.357,2	1.513,2	"	"
1.954	11.537	11.435	1.002,4	1.727,1	"	"
1.955	13.072	13.992	1.815,6	1.929,4	"	"
1.956	14.570	14.733	2.023,6	2.045,3	"	"
1.957	14.904	15.793	2.070,0	2.193,5	"	"
1.958	15.554	17.723	2.160,3	2.461,5	"	"
1.959	17.489	18.545	2.429,0	2.579,7	13.889	13.889

(1) 1 Corona = 3,348 centavos de dólar, etc.

FUENTE: Yearbook of International Trade Statistics. Naciones Unidas. Nueva York, 1970.

CUADRO 6.

H U N G R I A

COMERCIO EXTERIOR

Años 1.946-1.968.

	Millones de florines		Millones de dólares		Factores de ⁽¹⁾ conversion	
	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.
1.946	371	420	31,4	36,6	8,455	8,5827
1.947	1.459	1.045	123,3	89,7	8,455	8,5827
1.948	1.975	1.933	167,0	165,9	8,455	8,583
1.949	3.382	3.293	285,9	282,6	"	"
1.950	3.706	3.857	313,3	331,0	"	"
1.951	4.626	4.646	319,1	398,8	"	"
1.952	5.394	5.143	456,1	441,4	"	"
1.953	5.722	5.849	487,5	498,3	8,52	8,52
1.954	6.241	6.096	531,7	519,4	"	"
1.955	6.507	7.055	554,4	601,1	"	"
1.956	5.649	5.717	481,3	487,1	"	"
1.957	8.011	5.728	682,5	488,1	"	"
1.958	7.407	8.025	631,1	683,7	"	"
1.959	9.309	9.035	793,1	769,8	"	"
1.960	11.455	10.260	976,0	874,2	"	"
1.961	12.040	12.080	1.025,8	1.029,2	"	"
1.962	13.485	12.906	1.148,9	1.099,6	"	"
1.963	15.327	14.156	1.305,9	1.206,1	"	"
1.964	17.546	15.870	1.494,9	1.352,1	"	"
1.965	17.849	17.721	1.520,7	1.509,8	"	"
1.966	18.379	18.705	1.565,9	1.593,7	"	"
1.967	20.841	19.971	1.775,7	1.701,5	"	"
1.968	21.163	21.004	1.803,1	1.789,5	8,52	8,52

(1) Centavos de dólar U.S.A. por florín.

FUENTE: Yearbook of . International Trade Statistics. Naciones Unidad. Nueva York, 1970:

Continúa.

POLONIA.

COMERCIO EXTERIOR.

Años 1.939-1.960.

	Millones de zlotys		Millones de dólares		Factores de (1) conversion.	
	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.
1939	756 *	781 *	0,5 *	38,5 *	19,00	19,00
1940	-	-	-	-	-	-
1941	-	-	-	-	-	-
1942	-	-	-	-	-	-
1943	-	-	-	-	-	-
1944	-	-	-	-	-	-
1945	-	-	34,0	33,0	-	-
1946	-	-	146,0	127,0	"	"
1947	-	-	320,0	248,0	"	"
1948	-	-	516,0	533,0	"	"
1949	2.530	2.475	632,5	618,7	"	"
1950	2.573	2.537	668,3	634,2	25,00	25,00
1951	3.697	3.047	924,3	761,7	"	"
1952	3.462	3.102	863,0	775,5	"	"
1953	3.097	3.324	774,3	631,0	"	"
1954	3.615	3.475	903,7	868,7	"	"
1955	3.727	3.697	931,8	924,2	"	"
1956	4.037	3.939	1.021,7	984,7	"	"
1957	5.000	3.900	1.251,5	975,0	"	"
1958	4.907	4.233	1.226,7	1.059,5	"	"
1959	5.673	4.801	1.419,5	1.145,2	"	"
1960	5.930	5.302	1.495,0	1.325,5	"	"
1961	6.747	6.014	1.686,7	1.503,5	"	"
1962	7.542	6.585	1.885,5	1.646,2	"	"
1963	7.916	7.080	1.979,0	1.770,0	"	"
1964	8.269	6.306	2.072,3	2.096,5	"	"
1965	9.361	6.911	2.340,2	2.227,7	"	"
1966	9.976	9.088	2.494,0	2.272,0	"	"
1967	10.572	10.106	2.644,7	2.526,5	"	"
1968	11.412	11.431	2.853,0	2.557,7	25,00	25,00

* Enero a julio.

(1) Centavos de dólar U.S.A. por zloty.

FUENTE: Yearbook of . International Trade Statistics. Naciones Unidas. Nueva York, 1970.

REPÚBLICA DEMOCRÁTICA ALEMANA

COMERCIO EXTERIOR

Años 1.950-1.966.

	Millones de marcos		Millones de dólares		Factores de (1) conversión.	
	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.
1.950	1.972,5	1.705,7	469,6	406,0	23,81	23,81
1.951	2.553,6	2.025,8	603,0	713,3	"	"
1.952	3.218,0	3.104,6	773,3	739,2	"	"
1.953	4.129,7	4.066,6	983,3	968,2	"	"
1.954	4.606,5	7.103,5	1.096,8	1.691,3	"	"
1.955	4.925,4	5.358,2	1.172,7	1.278,2	"	"
1.956	5.605,4	5.910,5	1.334,6	1.407,3	"	"
1.957	6.785,0	7.605,2	1.615,7	1.810,8	"	"
1.958	7.143,2	8.043,6	1.700,8	1.915,2	"	"
1.959	8.445,0	8.992,6	2.011,5	2.142,6	"	"
1.960	9.216,6	9.270,8	2.194,5	2.207,4	"	"
1.961	9.452,7	9.581,9	2.250,7	2.261,5	"	"
1.962	10.111,2	9.987,4	2.407,4	2.378,0	"	"
1.963	9.786,3	11.304,6	2.330,6	2.712,1	"	"
1.964	11.061,2	12.312,4	2.633,7	2.931,6	"	"
1.965	11.800,4	12.892,9	2.809,7	3.069,8	"	"
1.966	13.503,0	13.460,8	3.215,1	3.205,0	"	"
1.967	13.770,9	14.512,2	3.278,9	3.455,4	"	"
1.968	14.229,4	15.893,8	3.388,0	3.784,3	23,81	23,81

(1) 1 marco = 23,81 centavos de dólar.

FUENTE: Yearbook of International Trade Statistics.- Naciones Unidas.
Nueva York, 1970

RUMANIA

COMERCIO EXTERIOR

Años 1.939-1.968.

	Millones de Leis		Millones de dólares		Factor de conversión ⁽¹⁾	
	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.
1.939	-	-	-	-	0,71	0,71
1.940	-	-	-	-	0,55	0,55
1.941	30.576	41.286	-	-	0,53	0,53
1.942	44.907	52.816	-	-	0,54	0,54
1.943	69.933	71.132	-	-	-	-
1.944	-	-	-	-	-	-
1.945	-	-	-	-	-	-
1.946	334.253	102.569	-	-	-	-
1.947	-	-	-	-	-	-
1.948	-	-	-	-	-	-
1.949	-	-	-	-	-	-
1.950	-	-	-	-	-	-
1.951	-	-	-	-	-	-
1.952	-	-	-	-	-	-
1.953	-	-	-	-	-	-
1.954	-	-	-	-	-	-
1.955	-	-	-	-	-	-
1.956	-	-	-	-	-	-
1.957	-	-	-	-	-	-
1.958	2.390	2.810	481,7	458,3	16.667	16.667
1.959	3.012	3.135	502,0	522,5	"	"
1.960	3.887	4.302	647,8	717,0	"	"
1.961	4.888	4.752	814,7	792,5	"	"
1.962	5.647	4.900	941,2	818,0	"	"
1.963	6.132	5.490	1.022,0	915,0	"	"
1.964	7.009	6.000	1.168,2	1.000,0	"	"
1.965	6.463	6.609	1.077,2	1.101,5	"	"
1.966	7.279	7.117	1.213,2	1.186,2	"	"
1.967	9.277	8.372	1.546,2	1.395,4	"	"
1.968	9.654	8.811	1.609,0	1.463,5	16.667	16.667

(1) 1 Ley = 0,71 centavos de dólar U.S.A., etc.

FUENTE: Yearbook of International Trade Statistics. Naciones Unidas.
Nueva York, 1970

CUADRO 8.

COMERCIO EXTERIOR DE LA RUSIA ZARISTA

(1900 - 1917)

A Ñ O S	Dólares (miles de mill.)			Rublos (miles de mill.)		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1861 - 1900 (Promedio del período)	0.19	0.16	0.35	0.37	0.31	0.68
1901 - 5 (Promedio del período)	0.49	0.33	0.81	0.94	0.63	1.57
1906 - 10 (Promedio del período)	0.62	0.47	1.09	1.21	0.91	2.12
1911 - 13 (Promedio del período)	0.79	0.64	1.43	1.54	1.24	2.78
1913	0.77	0.72	1.47	1.52	1.37	2.87
1914	0.46	0.57	1.02	0.89	1.11	1.99
1915	0.14	0.45	0.59	0.27	0.87	1.14
1916	0.12	0.44	0.57	0.24	0.86	1.10
1917	0.07	0.41	0.48	0.14	0.80	0.94

Fuente: Jerschowsky & Pirhalla, "Basic Data on the Economy of USSR.", in (1962), Dept. of Commerce, Econ. Rep. 19; Baykov, Sov. For. Trade, 1-10 & Table 1 (1946); Holzman, "Foreign Trade", in Econ. Trends in the Sov. Union 287-291 (Bergson & Kuznets ed., 1963).

COMERCIO EXTERIOR DE LA URSS.
(1918 - 1940)

AÑOS	Dólares (miles de millones)			Rublos (miles de millones)		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1918 ^(a)	0.00	0.05	0.05	0.01	0.10	0.11
1919 ^(b)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1920 ^(c)	0.00	0.01	0.02	0.00	0.03	0.03
1921	0.01	0.11	0.12	0.02	0.21	0.23
1922	0.04	0.14	0.18	0.03	0.27	0.35
1923	0.11	0.07	0.18	0.22	0.14	0.36
1924	0.17	0.13	0.30	0.34	0.26	0.60
1925	0.31	0.43	0.74	0.60	0.83	1.44
1926	0.37	0.35	0.72	0.72	0.69	1.41
1927	0.38	0.39	0.77	0.75	0.76	1.51
1928	0.41	0.49	0.90	0.80	0.95	1.76
1929	0.47	0.45	0.92	0.92	0.88	1.80
1930	0.53	0.55	1.08	1.04	1.06	2.10
1931	0.42	0.57	0.99	0.81	1.11	1.92
1932	0.30	0.36	0.66	0.58	0.70	1.28
1933	0.31	0.22	0.53	0.50	0.35	0.84
1934	0.36	0.20	0.56	0.42	0.23	0.65
1935	0.35	0.21	0.56	0.37	0.24	0.61
1936	0.27	0.27	0.54	1.36	1.35	2.71
1937	0.33	0.25	0.58	1.73	1.34	3.07
1938	0.25	0.27	0.52	1.35	1.44	2.80
1939	0.11	0.19	0.30	0.61	0.99	1.60
1940	0.27	0.27	0.54	1.41	1.45	2.86

- (a) Exportaciones en 1918 equivalentes aproximadamente a 4.2 millones de dólares, ó 8.1 millones de rublos.
- (b) En 1919, las exportaciones fueron equivalentes a 47.000, dólares, ó 91.000 rublos; las importaciones fueron alrededor de 1.65 millones de dólares, ó 3.2 millones de rublos; y el comercio total fué cerca de 1.7 millones de dólares, ó 3.3 millones de rublos.
- (c) En 1920, las exportaciones fueron equivalentes a 720.000 dólares -- aproximadamente, ó 1.4 millones de rublos.

Fuente: Jerschowsky & Pirhalla, "Basic Data on the Economy of the URSS", in (1962) Dept. of Commerce, Econ. Rep. 19; Holzman, "Foreign - Trade", in Econ. Trends in the Sov. Union 287-291 (Bergson & Kuznetsov ed., 1963); Baykov, Sov. For. Trade, Table 1 (1946).

CUADRO 19

COMERCIO EXTERIOR DE LA URSS.

(1941 - 1945)

AÑOS	Dólares (miles de millones)			Rublos (miles de millones)		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1941 ^(a)						
1942	0.07	0.53	0.60	0.4	2.8	3.2
1943	0.07	1.62	1.69	0.4	8.6	9.0
1944 ^(a)						
1945	0.27	2.78	3.05	1.43	14.81	16.24

(a) Cifras no disponibles.

Fuente: Jerschkovsky & Pirbaila, "Basic Data on the Economy of USSR", in (1952), Dept. of Commerce, Econ. Rep. 19; Holzman, "Foreign Trade", in Econ. Trends in the Soviet Union 287-291 (Bergson & Kuznets ed., 1953).

CUADRO 11

COMERCIO EXTERIOR DE LA URSS.

(1946 - 1959)

AÑOS	Dólares (miles de millones)			Rublos (miles de millones)		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1946	0.64	0.76	1.40	3.41	4.03	7.44
1947	0.76	0.73	1.49	4.02	3.89	7.91
1948	1.29	1.21	2.50	6.87	6.43	13.30
1949	1.43	1.47	2.90	7.60	7.83	15.43
1950	1.80	1.45	3.25	7.18	5.82	13.00
1951	2.29	1.99	4.28	9.16	7.96	17.12
1952	2.79	2.51	5.30	11.16	10.02	21.18
1953	2.95	2.77	5.72	11.79	11.79	22.87
1954	3.22	3.18	6.40	12.89	12.73	25.62
1955	3.47	3.06	6.53	13.87	12.24	26.11
1956	3.67	3.61	7.28	14.68	14.45	29.13
1957	4.38	3.94	8.32	17.53	15.75	33.28
1958	4.30	4.35	8.65	17.19	17.40	34.59
1959	5.44	5.07	10.51	21.76	20.29	42.05

Fuente: Jerschowsky & Lawins, "Basic Data on the Econ. of U. S. S. R.",
in (1966) Dept. of Commerce, Overseas Business Reports, 19.

COMERCIO EXTERIOR DE LA URSS

(1960 - 1968)

	Dólares (miles de millones)			Rublos (miles de millones)		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1.960	5.56	5.63	11.19	22.25	22.52	(a) 44.77
1.961	5.99	5.83	11.82	5.39	5.25	(b) 10.64
1.962	7.02	6.45	13.47	6.32	5.81	12.13
1.963	7.27	7.05	14.32	6.54	6.35	12.29
1.964	7.68	7.73	15.41	6.91	6.96	13.87
1.965	8.10	7.98	16.08	7.36	7.25	14.61
1.966	8.76	7.83	16.59	7.96	7.12	15.08
1.967	9.66	8.53	18.19	8.69	7.68	16.37
1.968	10.63	9.41	20.04	9.57	8.47	18.04

(a) Rublos viejos.

(b) Nuevos rublos a partir de 1961.

FUENTE: Jerschowsky & Lowins, "Basic Data on the Econ. of URSS", in (1966) Dept. of Commerce, Overseas Business Reports, 19; 21 U.N. Monthly Bull. of Stat. Nº. 6, XVI-XVII (1967).

(1) FUENTE: Yearbook of International Trade Statistics. Naciones Unidas. Nueva York, 1970.

COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA CON LOS PAISES DEL ESTE

(En miles de dólares)

Exportaciones	1.965	1.966	1.967	1.968	1.969	1.970
Albania	-	0,6	-	3,2	2,2	4,7
Alemania Este	2.126,1	9.335,3	9.285,1	6.115,4	5.859,3	7.964,4
Bulgaria	3.003,3	6.761,2	9.618,2	7.436,1	7.843,1	6.755,5
Hungría	2.386,1	6.943,5	8.987,9	7.767,7	11.106,8	9.004,9
Polonia	7.405,8	14.121,0	15.004,6	11.790,6	11.023,8	16.604,7
Rumanía	3.902,4	5.356,3	11.775,2	11.681,4	11.901,1	10.782,5
Checoslovaquia	3.726,0	8.660,3	9.939,8	9.892,4	9.002,6	10.493,8
U.R.R.S.	2.035,4	5.972,8	9.352,7	17.841,1	9.547,7	5.930,9
Yugoslavia	3.481,6	3.943,4	2.350,7	5.604,8	25.701,5	27.681,3
Total	28.006,7	60.694,4	76.364,2	78.132,7	91.988,1	95.222,7

Importaciones	1.965	1.966	1.967	1.968	1.969	1.970
Albania	25,4	2,9	127,4	0,8	1,2	1,0
Alemania Esta	6.808,8	4.834,2	4.451,2	3.522,6	3.113,3	4.663,7
Bulgaria	7.183,8	5.215,8	3.633,2	6.786,3	2.936,4	6.162,2
Hungría	2.374,7	2.982,4	2.705,2	3.625,0	6.813,4	5.511,2
Polonia	17.704,1	11.603,8	13.190,3	16.790,6	18.527,2	17.872,6
Rumanía	7.046,4	7.860,5	13.041,0	12.118,2	11.071,0	11.320,2
Checoslovaquia	6.377,0	7.431,2	7.053,8	7.332,6	10.377,0	10.851,8
U.R.R.S.	21.090,2	6.955,6	17.808,8	18.945,3	21.002,7	9.737,2
Yugoslavia	3.438,2	2.628,3	3.715,5	3.508,3	5.675,3	6.074,4
Total	72.048,6	49.514,7	65.726,4	72.629,7	79.517,5	72.194,3

FUENTE: Dirección General de Aduanas.

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL ESPAÑOLA CON LOS PAISES DEL ESTE

(En miles de dólares)

Países del Este	1.965	1.966	1.967	1.968	1.969	1.970
Albania	- 25,4	- 2,3	- 127,4	2,4	1,0	3,7
Alemania del Este	- 4.682,7	4.501,1	4.833,9	2.592,8	2.746,0	3.300,7
Bulgaria	- 4.180,5	1.545,4	5.985,0	649,8	4.906,7	593,3
Hungría	11,4	3.961,1	6.282,7	4.142,7	4.293,4	3.493,7
Polonia	- 10.298,3	2.517,2	1.814,3	- 5.000,0	- 7.503,4	- 1.267,9
Rumanía	- 3.144,0	- 2.504,2	- 1.265,8	- 436,8	830,1	- 537,7
Checoslovaquia	- 2.651,0	1.229,1	2.936,0	2.559,8	- 1.374,4	- 358,0
U.R.R.S.	- 19.054,8	- 982,8	- 8.456,1	- 1.104,2	- 11.455,0	- 3.806,3
Yugoslavia	43,4	915,1	- 1.364,8	2.096,5	20.026,2	21.606,9
Total Países del Este	-43.981,9	-11.179,7	10.637,8	5.503,0	12.470,0	23.028,4

FUENTE: Estadística del Comercio Exterior de España, 1965-1970.- Dirección General de Aduanas.

ANEXO VIII-6

ANALISIS ESTADISTICO DEL SECTOR EXTERIOR DE

YUGOSLAVIA

BALANZA DE PAGOS DE YUGOSLAVIA

(Millones de dólares)

	1.967	1.968	1.969 Cifras provisionales	1.970 Previsiones oficiales
<u>Balanza Comercial</u> (1)	- 455	- 532	- 660	- 695
Exportaciones FOB	1.253	1.265	1.475	1.655
Importaciones CIF	1.708	1.797	2.135	2.350
<u>Servicios.</u>	252	266	290	312
Turismo.	98	136	171	202
Transportes	140	144	162	168
Rentas de Inversiones	- 67	- 77	- 88	- 100
Otros	81	63	45	42
<u>Transferencias</u> (2)	121	160	251	295
De las cuales: remesas de emigrantes	89	122	206	250
BALANZA PAGOS CORRIENTES	- 82	- 106	- 119	- 88
<u>Operaciones de Exa lar-</u> <u>go plazo</u>	151	165	211	230
Préstamos recibidos	334	390	470	580
" reembolsados	- 200	- 219	- 259	- 350
Créditos para compra de agrícolas	17	- 6	-	-
<u>Créditos a la exportación</u>	- 39	46	- 78	- 85
<u>Otros movimientos de C. no monetarios corto plazo,</u> en ellos se comprenden las operaciones no	35	- 56	66	58
<u>Total de movimiento de ca- pitales no monetarios</u>	147	63	99	203
<u>Movimientos monetarios</u>	65	43	- 80	- 115
<u>Posición en el F.M.I.</u>	33	- 18	- 39	- 35
<u>Reservas en oro y divisas convertibles (3)</u>	-	- 52	- 159	- 50
<u>Operaciones de crédito - Banca Central</u>	22	- 21	-	-
<u>Operaciones de crédito bancos Comerciales</u>	- 26	86	55	- 50
<u>Saldos bilaterales</u>	- 94	48	63	20

FUENTE: OCDE. París 16 septiembre 1970. Doc/ADR (70) 23. baremo 2.

(1) Comprende el oro no anonedado.

(2) No comprende las donaciones in natura.

(3) Posibles por el conjunto de los bancos.

CUADRO 2.COMERCIO EXTERIOR DE YUGOSLAVIA POR ZONAS (FORMA DE PAGO)

(Millones de dólares)

A	Exportaciones		Importaciones	
	1-9-69	1-9-70	1-9-69	1-9-70
Zona moneda convertible	617,5	738,4	1.055,6	1.489,1
Clearing COMECON	324,5	373,4	382,2	420,8
Otras zonas de Clearing	93,2	98,4	139,8	140,9
Total	1.035,4	1.212,2	1.577,6	2.050,8

18,4 dinars = 1 dólar.

% VARIACION SOBRE IGUAL PERIODO DEL AÑO ANTERIOR

B	Exportaciones	Importaciones	Déficit
Zona moneda convertible	28,6	41,1	71,3
Zona de Clearing COMECON	15,6	10,0	- 21,1
Otras zonas de Clearing	5,6	0,8	- 8,9
Total	17,0	30,0	35,9

CUADRO 3.

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL YUGOSLAVA

(En millones de dólares)

	1.958	1.959	1.960	1.961	1.962	1.963	1.964	1.965	1.966	1.967	1.968	1.969
Importaciones	635	637	826	910	888	1.057	1.322	1.237	1.575	1.707	1.796	2.134
Exportaciones	441	477	566	569	691	790	891	1.092	1.220	1.252	1.264	1.474
Saldo	- 244	- 210	-260	- 341	- 197	- 267	- 431	- 195	- 355	- 455	-532	- 660

FUENTE: Statistical Yearbook of the SFRY, OECD Foreign Trade Statistics, series B.

CUADRO 4.

COMERCIO EXTERIOR DE YUGOSLAVIA POR ZONAS

(Millones de dólares)

	1.960	1.961	1.962	1.963	1.964	1.965	1.966	1.967	1.968	1.969
Países de la OCDE.	297,4	298,9	361,8	433,4	433,9	465,9	591,8	637,4	655,9	819,8
Area Chino-Soviética	183,4	177,4	167,2	211,0	300,0	446,7	446,9	454,3	435,6	655,6
Otros países	85,2	92,7	152,0	145,6	144,1	167,7	131,3	150,3	172,5	282,6
Total X	566,0	569,0	691,0	790,0	891,0	1.092,0	1.220,0	1.252,0	1.264,0	1.474,0
Países de la OCDE	495,2	645,3	582,4	643,0	724,7	716,1	965,1	1.051,1	1.120,0	1.350,3
Area Chino-Soviética	212,3	169,3	198,9	241,1	373,7	369,3	493,5	458,5	469,0	510,5
Otros países	113,5	95,4	116,7	167,8	213,6	201,5	211,4	197,4	167,0	273,2
Total Y	826,0	910,0	888,0	1.057,0	1.322,0	1.287,0	1.575,0	1.707,0	1.796,0	2.134,0

FUENTE: Foreign Trade Statistics, series A. OCDE.

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE YUGOSLAVIA POR GRUPOS DE MERCANCIAS

(Millones de dólares)

	1.958	1.959	1.960	1.961	1.962	1.963	1.964	1.965	1.966	1.967	1.968	1.969
0 y 1 bebidas y tabaco	132	133	76	121	131	201	157	159	237	122	123	147
2 Materias primas	84	96	118	130	132	159	211	216	212	159	198	264
3 Minerales combustibles	41	45	45	40	40	47	66	72	82	59	98	103
5 Productos Químicos	65	75	71	63	70	111	136	118	150	167	188	221
6 Productos Semi-Manufacturados	103	108	172	185	163	187	277	279	370	402	427	544
7 y 8 Productos manufacturados	236	212	332	352	321	345	447	399	514	642	738	846
4 y 9 Otros	17	15	12	16	15	11	10	14	10	31	19	7
Total importaciones	685	687	826	910	888	1.057	1.322	1.287	1.575	1.707	1.796	2.134
0 y 1 Alimentos, bebidas y tabaco	168	149	191	191	191	243	265	260	296	336	261	289
2 Materias primas	75	76	88	85	96	103	115	110	103	106	127	142
5. Productos Químicos	15	16	23	20	21	26	38	59	70	74	77	91
6. Productos Semi-Manufacturados	102	118	134	129	156	159	205	248	282	281	324	431
7 y 8 Productos manufacturados	71	112	123	136	208	227	257	382	443	429	460	503
3, 4 y 9 Otros	10	6	7	8	19	17	14	12	21	27	15	18
Total exportaciones	441	477	566	569	691	790	1.391	1.092	1.220	1.252	1.264	1.474

FUENTES: Statistical Yearbook of the SFRY, CODE Foreign Trade Statistics, serie B.

Grafico I

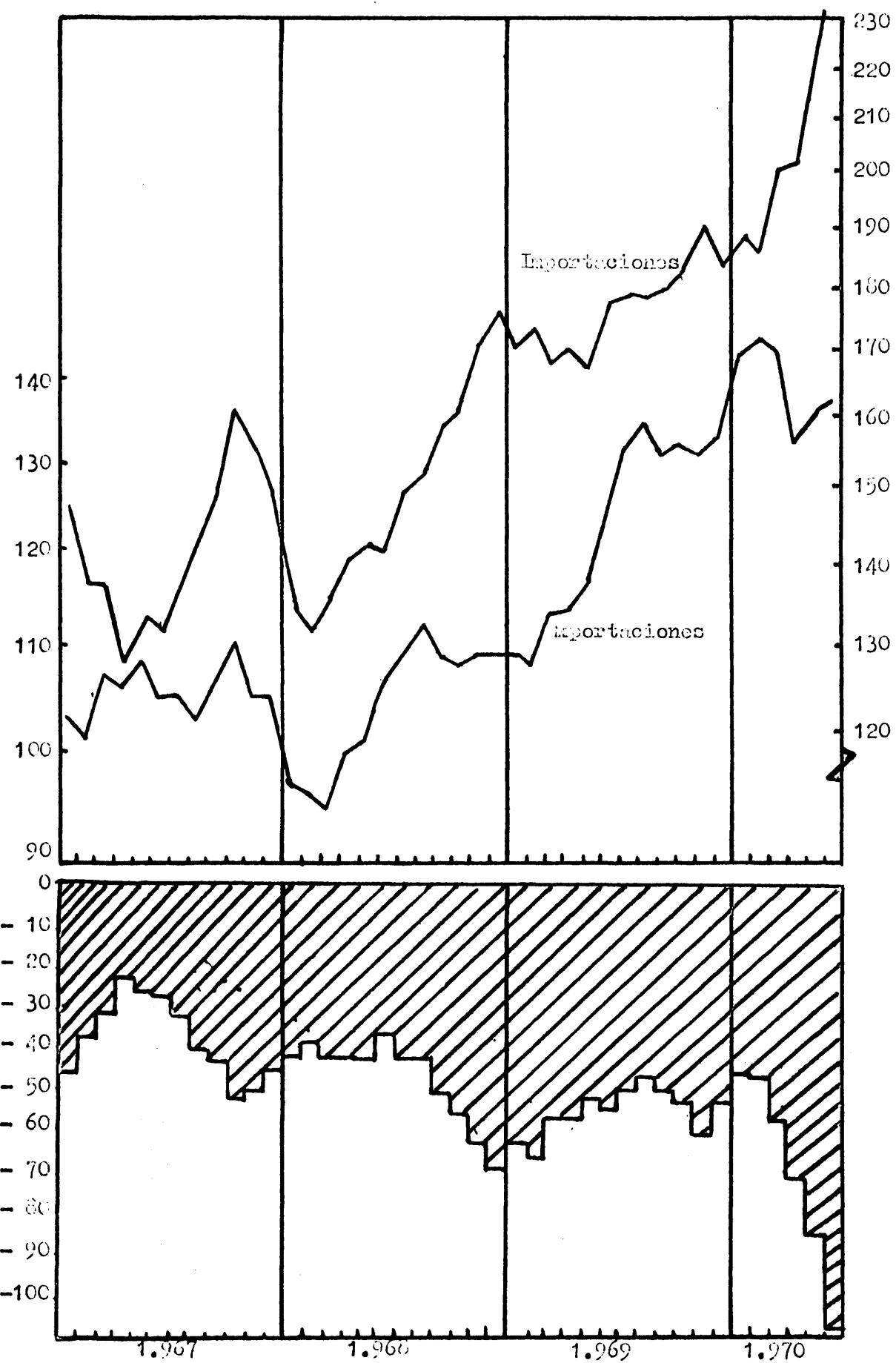
(Media Movil de tres meses, desestacionalizada)

Exportaciones

Importaciones

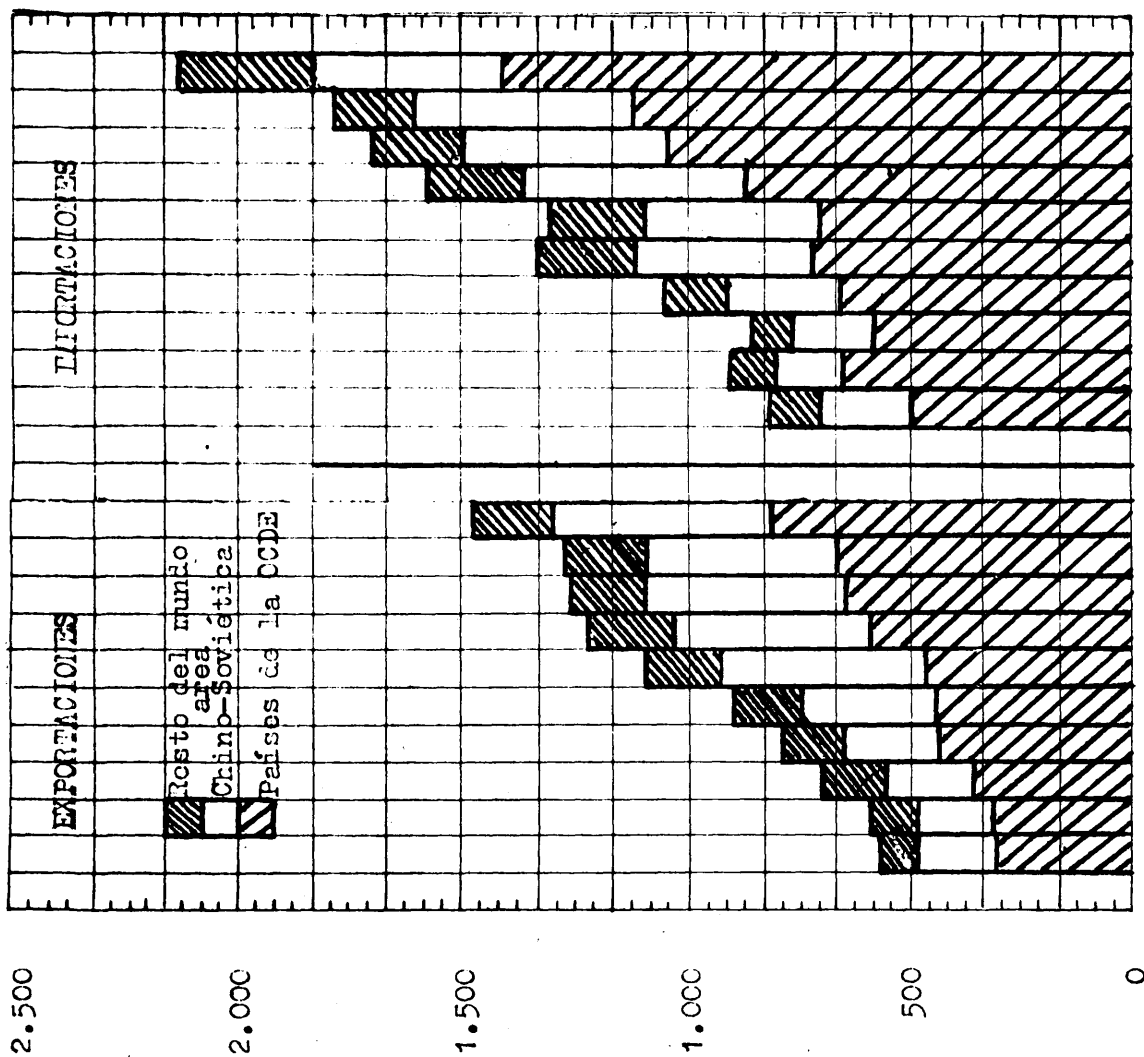
Millones de \$ Tasa mensual.

Millones de \$ Tasa mensual.



FUENTE: Principales indicadores económicos. O.C.D.E.

(En millones de dólares)



ANEXO VIII-7

ALGUNOS ACUERDOS DE CREDITOS CONCERTADOS EN 1970/71

ENTRE PAISES SOCIALISTAS DE LA EUROPA

ORIENTAL Y PAISES EN DESARROLLO

ALGUNOS ACUERDOS DE CRÉDITOS CONCERTADOS EN 1970/1971 ENTRE PAISES

SOCIALISTAS DE LA EUROPA ORIENTAL Y PAISES EN DESARROLLO

Participantes	Año del acuerdo	Monto del crédito	Utilización del crédito	Información pertinente.
Bulgaria-Sudán	1970	6 millones de libras sudanesas	Construcción de: 3 granjas 2 mataderos 3 fábricas de calzado 1 fábrica de - ropa 1 planta de <u>por</u> fumaria 1 molino de aceite	Tipo de interés: 2,5 %. Período de reembolso: 8 años.
Bulgaria-Angolia	1970	40 millones - de dólares	Ejecución de <u>pro</u> yectos de desarrollo industrial y agrícola.	Crédito a largo plazo
Bulgaria-Irak	1970/1971	12 millones - de dólares	Servicios y <u>sumi</u> nistros completos para instalaciones industriales.	Período de reembolso: 8 años. Forma de reembolso: en petróleo crudo.
Bulgaria-Irak	1970/1971	5 millones de libras esterlinas		Tipo de interés: 2,5 %. Período de reembolso: 1971-1973 Forma de reembolso: en petróleo crudo.
Bulgaria-Siria	1970/1971	15 millones - de dólares	Financiación de la importación de maquinaria y equipo (para el desarrollo de - productos de - fosfato).	
Checoslovaquia-Estuvia	1971	3 millones de dólares	Construcción de una fundición - de antimonio.	
Checoslovaquia-Irán	1970/1971	40 millones - de dólares	Compras de <u>equi</u> po	

FUENTE: UNCTAD. Documento TD/B/359. Anexo.

Participantes	Año del acuerdo	Monto del crédito	Utilización del crédito	Información pertinente.
Checoslovaquia-Chilo	1970	5 millones de dólares		Prórroga de un crédito concedido a Chile - hace 2 años y no utilizado. Período de reembolso: 2 años.
Chocooslovaquia-Perú	1970	50 millones de dólares	Diversos proyectos de agricultura y minería	Ofrecido pero - todavía no firmado: negociaciones sobre - crédito.
República-Democrática		200 millones - de rublos.	Diversos proyectos: 140 millones de rublos para una fábrica - textil	
República-Democrática Alemana-RAU	1970/1971	29 millones de dólares	Financiación de importaciones - procedentes de - la República Democrática Alemana.	
República-Democrática Alemana-Paquistán.		9,5 millones - de dólares	Financiación de la compra de - 2.300 vagones - de carga.	Tipo de interés: 2,5 %. Período de reembolso: 10 años. Forma de reembolso: 20 % en divisas, 80% en productos del Paquistán.
República-Democrática Alemana-Irak	1970/1971	30 millones - de dinares irakíes	Fábricas, maquinaria, automóviles y equipo.	70 % en petróleo crudo irakí y el resto en otros - productos irakíes.
República-Democrática Alemana-RAU	1970/1971	110 millones - de dólares	Compra de maquinaria; maquinaria agrícola y vehículos.	
Irán-Irán	1970	25 millones de dólares	Compra de equipo para instalaciones postales y de radio.	Con arreglo al acuerdo sobre crédito de 140 - millones de dólares a 10 años, - firmado en 1968 Tipo de interés: 2,5 %.

Participantes	Año del acuerdo.	Monto del crédito	Utilización del crédito	Información pertinente.
Hungría-Irak	1970	30 millones de dólares	Asistencia para varios planes - de desarrollo - del Irak (incluye vivienda y comunicaciones)	Forma de reembolso 70% en petróleo crudo; el resto en otros productos iraníes.
Hungría-Sudán	1970	10 millones de dólares	Compra de maquinaria y equipo.	
Hungría-Argelia		20 millones de dólares	Financiación de la compra de equipo para fábricas que han de construirse con arreglo a un acuerdo de cooperación.	Forma de reembolso: entregas de productos argelinos.
Polonia-Perú	1970	10 millones de dólares	Compra de bienes de capital, maquinaria y equipo	Dentro del marco del acuerdo de cooperación técnica y económica.
Polonia-Ecuador	1970	2 millones de dólares		Período de reembolso: 6 meses.
URSS-Camerún	1970/1971	4 millones de dólares	Financiación - del establecimiento de una Escuela Nacional de la Agricultura y de una Escuela Técnica de Silvicultura.	
URSS-RAU	1970/1971	376 millones de dólares	60 millones para electrificación; 36 millones para mejoramiento de tierras; 30 millones para la construcción - de una fábrica de cemento; 50 millones para varios elevadores de granos.	
URSS-Bolivia	1970	27,5 millones - de dólares	Compra de equipo soviético - para minería y metalurgia	Tipo de interés: 3%. Período de reembolso: 10 años.

Participantes	Año del acuerdo	Monto del crédito	Utilización del crédito	Información pertinente.
URSS-Brasil	1970	19,5 millones de dólares	12,5 millones para la compra de maquinaria eléctrica soviética; 7 millones para financiar gastos de construcción	Forma de reembolso: en café
URSS-Irán	1970	16 millones de rublos	Para los ferrocarriles del Estado	
URSS-Irán	1970/1971	50 millones de rublos	Fábricas industriales y centros de formación profesional	
URSS-Somalia	1970/1971	40 millones de rublos	Construcción de diversas obras	
URSS-Paquistán	1970	200 millones de dólares		Dentro del marco del acuerdo económico y técnico Tipo de interés: 2,5 % Período de reembolso: 12 años Forma de reembolso: en productos del Paquistán
URSS-Chile	1970/1971	57 millones de dólares	Compras de maquinaria soviética y desarrollo de diversos proyectos industriales	Reactivación de las negociaciones sobre estos créditos no utilizados Tipo de interés 3-3,5 % Período de reembolso: 8-10 años
URSS-Bolivia	1970/1971	27,5 millones de dólares	Compra de maquinaria soviética para minería y metalurgia	Tipo de interés: 3 % Período de reembolso: 10 años
URSS-Perú	1970	30 millones de dólares	Compra de equipo soviético	Con arreglo al acuerdo de cooperación económica y técnica Tipo de interés: 3 %. En caso de ser utilizado por empresas privadas, el tipo de interés será del 3,5 % Período de reembolso: 10 años Forma de reembolso: puede pagarse hasta un 30 % en especie.

Participantes	Año del acuerdo	Monto del crédito	Utilización del crédito	Información pertinente.
URSS-Perú	1970	30 millones de dólares	Desarrollo de la industria <u>pesque</u> ra	
URSS-Irak	1971	200 millones de rublos	Financiación de varios proyectos de desarrollo <u>in</u> dustrial	
URSS-Malí	1970	450 millones de francos ma- lienses	Establecimiento de una fábrica - de cemento	

INDICE BIBLIOGRAFICO

I. BIBLIOGRAFIA CITADA EN LA TESIS

1. Libros.
2. Revistas.
3. Documentos.

II. BIBLIOGRAFIA CITADA EN LOS ANEXOS

1. Libros.
2. Revistas.
3. Publicaciones estadísticas.

III. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

1. Libros.
2. Revistas.
3. Documentos.

I. BIBLIOGRAFIA CITADA EN LA TESIS

I.1. Libros.

- BALASSA, B.: "The Hungarian Experience of Economic Planning".
Yale University Press. Yale, 1959.
- CARTER, James R.: "The Net Cost of Soviet Foreign Aid". Praeger.
Nueva York, 1971.
- FRIEDMAN, Robert O.: "Economic Warfare in the Communist Bloc".
F.A. Praeger. Publishers. Nueva York, Washington, Londres, 1970.
- GIPPEN, Genry J.: "The Legal and practical aspects of trade with -
the Soviet Union"
Frederick A. Praeger, Publisher. Nueva York, 1969
- HERNANDEZ ESTEVE, E. "Estructura y funciones de la Banca en los -
países socialistas".
Ariel. Colección Demos. Madrid, 1970.
- HOFFMAN, Emil: COMECON, Der Gemeinsame Markt in Osteuropa.
C.W. Leske Verlag. Oplasen, 1961.
- KASER, M.: "La Economía Soviética".
Guadarrama. Madrid, 1970.
- KHACHATUROV, T.S.: "The Development of the External Economic Relations of the Soviet Union".
Tercer Congreso de la Asociación de Economía Internacional.- Actas del Congreso.- Montreal, 1968
Editado en la publicación: International Economic Relations. - P.A. Samuelson.
Mac Millan. St. Martin's Press, Nueva York, 1969.
- KORNAI J. y B. MATOS: "The Application of the Input-Output Tables to Determine the Optimum Development Programme of the Aluminium Industry", en O. Lukacs, Input-Output Tables.
Budapest, 1962.
- KORNAI J. y T. LIPTAK: "Two-Level Planning" Duplicated, Computing -
Centre of the Hungarian Academy of Sciences.
Budapest, 1963.
- KOSYGIN, Alexei: "Directives of the Five-Year Economic Development Plan of the USSR for 1971-1975."
Novosti Press Agency Publishing House. Moscou, 1971.
- LITVAK, I.A. y C.J. MAULE: Foreign Investment - The Experience of Host Countries.
Praeger Publishers. Nueva York, 1970.
- MADL, F.: "Foreign Trade Monopoly, Private International Law".
Akademiai Kiado. Budapest, 1967.

- NAGY, A: "The Optimum Volume of Foreign Trade and the Optimal Exchange Rate".
(Memoria presentada en la reunión de Econometric Society, en Zurich, septiembre de 1964 en unión de "Short-run Optimization of the commodity Pattern by Markets of Foreign Trade" de A. MARTON y M. TARDOS).
Budapest, 1964.
- NIKITIN, P: "Manuel d'Economie Politique".
Editions en Langues Etrangères. Moscú, 1961.
- NOVE, Alec: "The Soviet Economy".
George Allen and Unwin. 3ª edición. Londres, 1968.
- PENARANDA, A.: "El Derecho Internacional Soviético y el Problema Colonial".
Tesis Doctoral.- Facultad de Derecho. Diciembre 1967.
- PISAR, S.: "Coexistence and Commerce". Guidelines for Transaction between East and West.
Mac Graw-Hill Book Company. Nueva York, 1970.
- PRYOR, Federico L.: "El sistema comunista de Comercio Exterior".
Tecnos. Madrid, 1970.
- SAMPEDRO, J.L.: "Las fuerzas económicas de nuestro tiempo".
Ediciones Guadarrama. 2ª edición. Madrid, 1968.
- SAWYER, C.A.: "Communist Trade with Developing Countries 1955-1965"
Prager. Nueva York, 1966.
- SCHWARTZ, Harry: "An Introduction to the Soviet Economy".
Charles E. Merrill Publishing Company. Columbus Ohio 1968.
- URSS: Academy of Soviet Oriental Studies. Institute of the Peoples of Asia.
a) The History Economy and Geography of Turkey.
b) Indology (History, Economy and Culture)
c) Study of the History and Economic of the countries of Southeast Asia.
Nauka Publishing House. Moscú, 1968.
- VARELA PARACHE, M.: "Organización Económica Internacional".
Universidad de Madrid. Madrid, 1967.
- WILCZYNSKY, J.: "The Economics and Politics of East-West Trade".
Mac Millan. Londres, Glasgow, 1969
- WILES: "Communist International Economies".
Basil Blackwell. Oxford, 1968.
- ZALESKY, E.: "Planning Reforms in the Soviet Union 1962-1966".
The University of North Carolina Press.
Chapel Hill. 1967.

I.2. Revistas.

AUBERT DE LA RUE, P.: "Les relations économiques entre l'Europe de l'Est et de l'Ouest".
Politique Étrangère. Paris.- Mayo 1970.

"BULLETIN d'Informations économiques du Conseiller de France a Moscú".
Paris. Nº 1. Marzo 1971.

PAMELTON, R.J.: "East-West Trade and Payments Relations". Marzo 1970.
Staff Papers.-Fondo Monetario Internacional.- Washington.

GEORGIEV, G.S.- "The Essence and Forms of the Foreign-Trade Monopoly under the New System of Managing the National Economy":
VUJSENA TURGOVIYA, (Comercio Exterior) Sofia 4/1967. Traducción del Departamento de Comercio de USA, Joint Publication Research Service; Translations on East European Foreign Trade. 21 junio 1967.

HELMANN, A.: "Monetary Problems of COMECON".
The Banker. Marzo 1969.

I.C.E.: Boletín semanal Nº 1219 de 13 de agosto de 1970.
Ministerio de Comercio. S.G.T. Servicio de Estudios.

I.C.E.: Ministerio de Comercio. S.G.T. Servicio de Estudios.
Texto del Protocolo sobre las negociaciones entre el Banco Nacional de Yugoslavia y el Banco de España-IEME.
Información Comercial Española. Boletín semanal nº 1231 de 5 de noviembre de 1970.

INFORME anual del Banco Nacional de Yugoslavia.
Belgrado, 1969.

KOROVUSHKIN A.: Pravda.
Moscú, 15 noviembre 1960.

LASKI, K.: "Wplyw Handlu Zagranicznego na Stopę Wzrostu Gospodarczego".
Ekonomista, nº 1, 1964.

MARCZEWSKI, J.: "La zone rouble et les problèmes d'unification monétaire des pays du COMECON"
Revue d'Economie Politique, nº 4. Julio-Agosto 1970.

MENZ, Gertraud: "Das sowjetische Bankensystem". Wirtschaftswissenschaftliche Veröffentlichungen.
Osteuropa-Institut an der Freien Universität Berlin.
Berlin 1963.

MICHAELY, M. "Indices para determinar el ajuste bilateral del comercio".
American Economic Review VII. nº 4. Septiembre 1962.

NACIONES UNIDAS: "Bulletin Economique pour l'Europe" Vol. 20. nº 2.
Secretaría de la Comisión Económica para Europa. Ginebra.
Nueva York, 1968

POHL R. y M. RUBAN: "Das Bankensystem in der Sowjetunion".
Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung. 1966.

PROBLEMS ECONOMIQUES. Nº 1.237.- 16 septiembre 1971.

ROYER, Joan: "Trade between Planned Economies and the Developing World".

Journal of World Trade Law. Vol. 1.- 1967.

SITLIN, V.: "Voprosi Ekonomiki". Nº 5. 1968.

SOLDAZUK, J.: "Handel Zagraniczny a Dochod Narodowy".

Gospodarka Planowa. Octubre 1964.

UNCTAD-GATT: "Manual de Métodos para elaborar Información básica sobre mercados exteriores".

Centro de Comercio Internacional. UNCTAD-GATT.

Ginebra, 1968.

I. 3. Documentos.

BOLETIN OFICIAL DE ADUANAS.- Arancel de Aduanas de Hungría.

Oficina Internacional de Aranceles de Aduanas.

Bruselas. Arancel: Septiembre 1968.

Modificaciones Arancel: mayo 1971.

C.A.M.E.: Secretaría General. "El Consejo de Ayuda Mútua Económica en 20 años".

Moscú, 1969.

C.E.P.E.: "Carta del Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para Europa".

Referencia: ME/OES/70/C.15.

Naciones Unidas. Ginebra. 27 de agosto 1970.

C.E.P.E.: "La planification économique en Europe".

Documento E/ECE/493/Add.1.

Naciones Unidas. Ginebra, 1965.

C.E.P.E.: "Huitième rapport annuel de l'Agent sur le fonctionnement du système de compensation multilateral".

Documento E/ECE/582, E/ECE/TRADE/78.

Naciones Unidas. Ginebra, 1966.

C.E.P.E.: "Rapport du Comité pour le développement du Commerce sur sa 14ème. Session".

Documento E/ECE/TRADE/80.

Naciones Unidas. Ginebra. 31 octubre. 1966.

COMISION ECONOMICA EUROPEA PARA EUROPA.

Documento E/ECE/112.

Naciones Unidas. Ginebra. 29 diciembre 1970.

DEPARTMENT OF STATE: "The Sino-Soviet Economic Offensive Through June 30, 1962.

Research Memorandum RSB 145

Washington D.C. 18 septiembre 1962.

- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL "East-West Trade and Payments Relations"
Documento DM/69/77.
Washington. 4 diciembre 1969.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL "The International Bank for Economic Cooperation".
Documento DM/69/16.
Washington. 6 marzo 1969.
- GOBIERNO HUNGARO: Decreto nº 48/1967 sobre el Arancel de Aduanas.
19 de noviembre de 1967.
- O.C.D.E. "Relations commerciales entre les pays membres et les pays de l'Est".
Documento TC/WP/69/1. Anexo 1.
O.C.D.E. París, 11 diciembre 1968
- UNCTAD: "Estudio sobre las relaciones comerciales entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes".
Documento TD/B/359.
UNCTAD. Ginebra, 19 junio 1971.
- UNCTAD: "Medidas especiales en favor de los países en desarrollo menos adelantados".
Documento TD/B/269.
UNCTAD. Ginebra. 11 de julio de 1969.
- UNCTAD: "The decision making process in respect of imports in selected socialist countries of Eastern Europe (the interdependence of central management and end-users)".
Documento TD/B/41.
UNCTAD. Ginebra. 7 abril 1971.
- II. BIBLIOGRAFIA CITADA EN ANEXOS

II. 1. Libros.

- CAEM, Secretaría General: "Hozdavarodnaja Konferencija po vaproam Rentabelnosti Vnieshnoj Targovli, Foreign Trade Institute of Bulgaria, Sofia 1964".
(De la reunión de los Institutos de Comercio Exterior de los países miembros del CAEM).
Moscú, 1964.
- GLOWACKI, J.: "Metodyka Ustalania-cen Kalkulacyjnych dla Podstawowych Surowcow z Punktu Widzenia Rachunkowej Efektywnosci".
Prace ZBKV. Varsovia, 1963.
- GOLDMAN J. y KOUBA, K.: "Hospodársky růst v CSSR".
Academia, Prague, 1967.
- ISARD, W.: "The Model of Optimization of Foreign Trade in a Centrally Planned Economy". Proceedings of the Regional Science Association.
The Hague, 1961.

KALECKI, Michal: "Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej".
PWN. Varsovia. 1, 1963.

LEGATOWICZ, A., MYCIELSKI, J., REY, K., PIASZCZYNSKI, W. y Trzeciakowski, W.: "Modelo general de optimización corriente - para el volumen de composición y la orientación del comercio". Studia KPZK, Tomo II.
Varsovia, 1961.

MIKHALEVSKI, B.N.: "Perspektivnye raschety na osnove prostykh dinamicheskikh modelei".
Nauka, Moscou, 1964.

MYCIELSKI, J., REY, K., TRZECIAKOWSKI, W.: "Decomposition and Optimization of Short-run Planning in a Planned Economy", - en Structural Interdependences in Economic Development. Textos recopilados por T. Barna.
Londres, 1963.

MYRDAL, Gunnar: "Beyond the Welfare State". Yale University Press.
New Haven, 1963.

ROLOW, A.: "Rachunek Ekonomiczny W handlu zagranicznego".
PWG 1960.

SOUCEK, M. y otros autores: "Metodologie makroekonomických projekcí a její aplikace na podmínky ekonomického růstu CSSR". - Projet de recherche n° 137, Institut de recherche et de planification.
Praga, 1968.

TRZECIAKOWSKI, W.: "Methods for the Determination of the Marginal Rate and Simplified Methods for Analysis of the Effectiveness of foreign Trade". Foreign Trade Research Center.
Varsovie, 1964.

II.2. Revistas.

CERNIANSKI, V.: "Ekonomika socialistickeho zahranicniko Obhodu".
Prague, 1961.

DADAIAN, V.: "Ekonomicheskie raschety po modeli rasshirennogo proizvodstva". Ekonomika.
Moscou, 1966.

GLOWACKI, J y WOJCIECHOWSKI, B.: "Problemy Efektywnosci Handlu Zagranicznego". Cyclic Gospodarcze. N° 37, 13 de septiembre de 1964.

JÜRGENS NITZ, Hans: "Die Ausnutzung der Devisenrentabilitäts-Untersuchungen bei der Planung der Volkswirtschaft." Der Außenhandel. 10 de febrero de 1960.

- KALECKI, M.: "Podsumowanie Dotychczasowych Wynikow Pracy Komisji Mieszanej...". Gospodarka Planowa №. 11, 1963.
- KRONSTJO, T.: "Iterative Pricing for Planning Foreign Trade". Economics of Planning.- Vol. 3, № 1. April 1963.
- NAGY, A.: "A Kulkereskedelem Tobb Variansos Eves Tervezese". Kulkedeskedelem № 10. 1962.
- POIACZEK, S.: "Metody pomiaru efektywnosci handlu zagranicznego" en Handel Zagraniczny, 11-12-1958.
- TIBOR LISKA Y ANTON MARIAS: "Közgazdasagi Szemle" № 1. 1954.
- TRZECIAKOWSKI, M.: "Model Optymalizacji Biezacej Polityki Nierunkowej w Handlu Zagranicznym" Gospodarka Planowa. Nos. 8-9, 1960

II. 3. Publicaciones estadísticas.

- DIRECCION GENERAL DE ADUANAS: C.U.C.I. 1965, 1968
D.G.A. Ministerio de Hacienda. Madrid.
- DIRECCION GENERAL DE ADUANAS: Estadística del Comercio Exterior de España.- Importaciones-Exportaciones en nomenclatura C.U.C.I. 1970.
D.G.A. Ministerio de Hacienda. Madrid.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL: International Financial Statistics F.M.I. Nueva York. Marzo de 1971.
- INSTITUTO FEDERAL DE ESTADISTICA: "Indeks". Años 1969.
Belgrado, 1969.
- NACIONES UNIDAS: Monthly Bulletin of Statistics.
O.N.U. Nueva York. Junio 1971.
- NACIONES UNIDAS: "Yearbook of International Trade Statistics, 1968"
O.N.U. Nueva York, 1970.

III. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

III. 1. Libros.

ADLER-KARLSSON, Gunnar: "Western Economic Warfare" 1.947-67.
Stockholm: Almqvist and Wiksell, 1968.

BOCHENSKI: Der Sowjetrussische Dialektische Materialismus.
Francke Verlag. Berna 1962.

BRASLAVSKY, I.M.: "La economía capitalista mundial y las relaciones económicas internacionales".
Ed. La Universidad de Kiev. Kiev 1968.

BROEKE, Adam and UREN, PHILIP, E.- "The Communist States and the West".
Frederik A. Praeger. New York, 1967.

BROWN and NEUBERGER: "International trade and central planning"
Cambridge, Londres, 1968.

BRUS, Wlodzimierz: "El Funcionamiento de la Economía Socialista"
Oikos-Tau. Vilasar del Mar. Barcelona 1969.

CAMARA OFICIAL DE COMERCIO INDUSTRIA Y NAVEGACION: "El mercado soviético".
Cámara de Comercio Industria y Navegación de Barcelona. Barcelona, 1970.

COLE, G.D.M.; "Historia del Pensamiento Socialista"
Fondo de Cultura Económica. México, 1962.

CONKLIN, David W.: "An evaluation of the soviet profit reform".
Praeger Publishers. New York, 1970.

DOBB, Maurice: "Capitalismo, crecimiento económico y subdesarrollo".
Oikos. Ediciones de Occidente. Barcelona, 1964.

DOBRESCU, Emilian: "The Structur of Romznian Economy".
Meridiane Publishing House. Bucarest, 1968.

DOEPFER, Kurt: "Ost-West-Konvergenz".
Polygraphischer Verlag.
Zürich und St. Gallen, 1971.

FEIWEL, George: "New economic Patterns in Czechoslovakia".
Frederick A. Praeger. XIV, 589 pp.
New York, Washington, London, 1969.

GAMARNIKOV, M.: "Economics Reforms in Eastern Europe".
Wayne State University Press. Detroit, 1968.

- GOLSMAN, Marshall: "Soviet Foreign Aid".
Frederik A. Praeger. Nueva York, 1967.
- GROSSMANN, Gregory (Ed): Money and Plan.
"Financial aspects of East European Economic Reform".
University of California Press.
Berkeley and Los Angeles, 1968.
- HOLBIK, Karel: "The United States, the Soviet Union and the Third World".
Verlag Weltarchiv. Hamburg, 1968.
- ISRAELIAN, V. (Ed): "Soviet Foreign Policy"
Progress Publishers. Moscow, 1967.
- JACOVICI-SOLDISOR, Constantin- "Probleme de preturi in economia socialista".
Editura Academiei. Bucuresti, 1969.
- FARSALEV, Dimitre: "25 années sur la voie du socialisme".
Sofie-Presse. Sofia, 1970.
- EASER, L. - COMECON "Integration Problems of the Planned Economies"
Oxford University Press. Londres, 1965.
- ASPI, M.C.: "Economic Development for Eastern Europe".
Koser (editor). Nueva York, 1968.
- W. W. ROBERT: "Der Ostblock, des östlichen Wirtschaftsblockes wirtschaftliche Union".
Verlag Volk. Berlin 1960.
- KOHLER: "Economic integration in the soviet block".
London. 1965.
- FRASNATA, Victor: "Le Bloc soviétique 1945-1951".
Editions de la Bacconiere, Neuchâtel, 1965.
- MITENSIJE POGORIE: "Über die Wirtschaftliche Beziehungen Zwischen Sozialistische Staaten".
Maguncia, 1950.
- MID-EUROPEAN STUDIES CENTER; "Economic Treaties and Agreements of the Soviet Bloc in Eastern Europe, 1945-1951."
Mid-European Studies Center. New York, 1952.
- NACIONES UNIDAS: "Planificación del desarrollo económico"
Nueva York, 1963-1965.
- PERTOT, Vladimir: "Yugoslavia's Foreign Trade".
Yugoslav Ministry of Foreign Trade. Belgrado, 1958.
- NOVE A. and NEWTH J.A.: "The Soviet Middle East: A Model for Development".
George Allen and Unwin. Londres, 1969

- RACzkowski, Stanislaw: "Financing of Polish Trade and Payments"
Edzislav Fedorowicz (editor). Varsovia, 1968.
- RAUPACH, Hans: "Wirtschaft und Politik in Osteuropa".
Duncker und Humblot. Berlin, 1968.
- REIMAN, Günter: "The Challenge of International Finance".
Mc Graw-Hill. Nueva York, 1966.
- RUBINSTEIN, Alvin Z.: "Yugoslavia and the Nonaligned World".
Princeton University Press. Princeton, New Jersey, 1970.
- SCHWARTZ, Harry: "La economía soviética desde Stalin"
Ediciones de Cultura Popular. Barcelona, 1967.
- SIX, Ota: "La verité sur l'économie tchécoslovaque".
Payard. Paris, 1969.
- SNAVELY, William P.: "Theory of Economic Systems".
Charles E. Merrill. Columbus, Ohio, 1969.
- SPAS RUSINOV: "El desarrollo económico de Bulgaria después de la Segunda Guerra Mundial".
Sofia Press. Sofia, 1970.
- SPULBER, H.: "Soviet strategy for economic growth".
Indiana University Press. Bloomington, 1964.
- STATE PUBLISHING HOUSE OF ALBANIA: "The facts about soviet-albanian relations".
Naim Frasherri State Publishing House. Tirana, 1964.
- SWEEZY, Paul M.: "Teoría del desarrollo capitalista".
ECE, 1945.
- TREML, G. Vladimir y Robert Farrell: "The development of the soviet economy".
Frederik A. Praeger. Londres, 1968.
- TURNER, Earl B.: "An Analisis of Soviets Views on John Maynard Keynes".
Duke University Press. Durham N.C., 1969.
- VAJDA, Imre: "The Role of Foreign Trade in a Socialist Economy".
Corvina Press. Budapest, 1965.
- WEDRISZ, Stanislaw: "The Economies of the Soviet Bloc".
Mc Graw-Hill Book Company. London. New York, 1964.
- WILBER, Charles M.: "The Soviet model and underdeveloped countries".
The University of North Carolina Press. Chapel - Hill, 1969.
- WISSMANN, J.: "The Economics of Socialism".
George Allen and Unwin. Londres, 1970.

III.1.2. "Orientaciones Fundamentales para el desarrollo del sistema de dirección de la sociedad búlgara" Sofia-Press. Sofia, 1968.

THE LMSI, J.C.: "On the theory of socialist planning". Oxford University Press. Oxford, 1968.

III.2. Revistas.

ALFONOV, Y.: "Problems of CMEA Countries' Economic Integration". International Affairs. Moscow, 1969.

BIRNAN, A.: "Suite d'un entretien (Reflexion après le Congrès) en; Cahiers de l'I.S.E.A. "La réforme économique dans l'Europe de l'Est" N° 3, marzo 1967 (versión Francesa del artículo aparecido en Novij Mir, 1966 N° 5 bajo el título "Kysli posle s'ezda".

BUONOMO, Maurizio: "Moneta e credito nelle economie socialiste: vecchi e nuovi orientamenti". Bancaria, 1969.

CHARNE, Roger A. "Evolution récente de l'économie soviétique" Chroniques d'actualité (S.E.D.E.I.S.), 1969.

DOBBS, E.: "The discussions of the twenties on planning and economic growth." Soviet studies. Galsgow, 1965.

HERMANN, Adolf: "Monetary Problems of the Comecon". The Banker, 1969.

KASER, Michael: "Le mecanisme des paiements internationaux dans l'Europe de l'Est". Economie Appliquee. Paris, 1970.

MEICHSNER, Vjekoslav: "Struktur und Funktionsweise des jugoslawischen Kreditsystems". Kredit und Kapital. 1969.

MAZARKINE: "Le systeme de réglemets multilateraux a l'intérieur du COMECON" Problemes Economiques. Paris, 1965.

NOTEL, R.: "Future Development of East-West Trade". Economia Internazionale. 1970.

PAVLEVSKI, Jovan: "Inflation et déflation dans les pays a économie planifiée". Banque. 1969.

- SIOTIS, Jean: "La Commission Economique pour l'Europe et la reconstruction du système européen".
Separata de la revista "International Conciliation". Publicado por la "Dotation Carnegie - pour la Paix International."
Ginebra, 1967.
- TARNOVSKI, O.M.: "Le point de vue sovietique sur les prix dans les relations commerciales entre les pays du - C.A.E.R."
Problèmes économiques. Paris, 1968.
- THALHEIM, K.C.: "Wachstumsprobleme in den osteuropäischen Volkswirtschaften".
Schriften des Vereins für Socialpolitik.
Berlin, 1968.
- WITTMANN, Walter: Das russische und das westliche Wirtschaftswachstum".
Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik"
1965.
- ZOTSCHEW, Theodor D.: "Die aussenwirtschaftlichen Verflechtungen der Sowietunion".
Kieker Studien Nr. 97. J.C.B. Mohr. Tübingen, 1969.
- ZOTSCHEW, Theodor D.: "Zahlungsbilanzprobleme der sowjetischen Ausschwirtschaft".
Weltwirtschaftliches Archiv. 1968.

III.3. Documentos.

- CELS: Annual Report, Supplement to 3.
Documento ECE/563 y 4/4320.
Ginebra, 1967.
- CELS: Problems confronting the East-West.
Documento ECE/CEP/AD 66/2/2.
Naciones Unidas. Ginebra, 1964.
- CEPE: Recueil des résolutions et des décisions de la Commission Economique pour l'Europe 1947-1964.
Documento E/ECE/574
Naciones Unidas. Ginebra, 1965.
- UNCTAD: Compte rendu analytique de la 19^{eme} seance.
Documento TD/B/e.2/AC-1/SR-19
Comision de Manufacturas. Grupo de Preferencias.
Naciones Unidas. Ginebra, 12 julio 1967.

- UNCTAD: Examen de las relaciones entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes.
Documento TD/B/128 y Addendum 1 a 3.
Ginebra, 21 julio 1967.
- UNCTAD: Industrial cooperation in trade between socialist countries of Eastern Europe and the developing countries.
Documento TD/B/1350.
Ginebra, 17 mayo 1971.
- UNCTAD: Innovation in the practice of trade and economic cooperation of Eastern Europe and developing countries.
Documento TD/B/238.
Ginebra, 29 septiembre 1969.
- UNCTAD: Medios y maneras de introducir nuevos productos de los países en desarrollo en los mercados de determinados países socialistas.
Documento TD/B/351.
Ginebra, 14 junio 1971.
- UNCTAD: Planificación en el sector exterior: Problemas, estrategias y políticas.
Documento TD/B/355.
Ginebra, 3 junio 1971.
- UNCTAD: Relaciones comerciales y económicas entre el Irán y los países socialistas de Europa Oriental.
Documento TD/B/334
Ginebra, 7 abril 1971.
- UNCTAD: Study on world demand for and supply of manufactures and semimanufactures of export interest to the developing countries.
Documento TD/B/C.2/91
Ginebra, 22 diciembre 1969.
- UNCTAD: Trade in manufactures of developing countries. 1969 Review.
Report by the UNCTAD Secretariat.
Documento TD/B/C-2/90.
Ginebra, 10 diciembre 1969.
- UNCTAD: Trade relations among countries having different economic and social systems.
Junta de Comercio y Desarrollo.
Ginebra, 24 agosto 1971
- U.S. Department of State- Intelligence Report No 8426.